

SZEGEDI TUDOMÁNYEGYETEM

Gazdaságtudományi Kar

Közgazdaságtani Doktori Iskola

Kovács Zsuzsanna Ilona

Immateriális erőforrások a pénzügyi kimutatásokban

Doktori értekezés

Témavezető:

Prof. Dr. Kovács Árpád

egyetemi tanár

Szeged, 2016

Tartalomjegyzék

Bevezetés.....	5
1. Immateriális erőforrások a pénzügyi beszámolásban.....	9
1.1. A nemzetközi számviteli szakmai mátrix.....	12
1.2. Immateriális javak az IFRS rendszerben.....	17
1.3. Az immateriális javak mérlegképessége a magyar számviteli törvény alapján	24
2. Válaszok a kihívásokra.....	29
2.1. Standardalkotók és az immateriális javak	31
2.2. A Keretelvek projekt beindítása	34
2.3. A második fázis	44
2.4. A projekt jelentősége.....	49
3. Az immateriális vagyonhoz kapcsolódó elméletek és kutatások	53
3.1. A probléma komplexitása.....	57
3.2. Az immateriális erőforrásokról szóló információ útja	60
3.3. Kapcsolódó nemzetközi és hazai kutatások	62
3.4. A kutatás céljai	66
3.5. A kutatás hipotézisei	67
4. A kutatás bemutatása.....	70
4.1. A Ragini-féle tételek	70
4.2. A magyar számviteli törvény és az immateriális erőforrások.....	73
4.3. A módszertan.....	78
4.4. Legfőbb eredmények.....	87
4.5. Csoportszintű számítások.....	91
4.6. Az üzleti jelentés szerepe	95
4.7. A kutatás korlátairól	98
5. Kitekintés	100
6. A dolgozat tézisei.....	103

Összefoglalás.....	106
Köszönetnyilvánítás	109
Irodalomjegyzék.....	111
Mellékletek.....	121

Ábrák és táblázatok jegyzéke

1. táblázat	A tudásjavak megjelenítési problémái	20
2. táblázat	Az elszámoltathatósághoz és a döntéstámogatáshoz kapcsolódó elvek	40
3. táblázat	A hasznos információk minőségi jellemzői	42
4. táblázat	A jelenlegi és a javasolt definíciók	45
5. táblázat	A kötelező elemek és a mintában gyakran előforduló tételek összevetése	79
6. táblázat	Az egyes csoportokba eső tételek száma	81
7. táblázat	Az egyes csoportokban kimutatható előfordulások középértékei és szórása	84
8. táblázat	A kapott átlagos pontszámok összevetése Ragini eredményeivel	88
9. táblázat	A magyar minta statisztikai jellemzői	89
10. táblázat	A nyilvános és nem nyilvános társaságok adatainak összehasonlítása.	96
1. ábra	Az immateriális javak megjelenítése az IFRS beszámolóokban	19
2. ábra	Kompetenciaszámlák	31
3. ábra	Pénzügyi beszámolás az információs társadalomban	36
4. ábra	A standardalkotás folyamata	39
5. ábra	A globális vállalati érték megoszlása (2005-2014)	55
6. ábra	A tudásszervezet mérlege	57
7. ábra	Ragini immateriális tételcsoportjai a Sveiby-féle csoportosításban	71
8. ábra	A Ragini-féle tételek és a mérleg kapcsolata	72
9. ábra	Az immateriális javakról szóló információközlés eszközei	73
10. ábra	A kötelező elemek megoszlása a beszámoló részei között	77
11. ábra	Az előfordulások értékeinek gyakorisága	82
12. ábra	Az előfordulások gyakorisága a kötelező tételeknél	82
13. ábra	Az előfordulások gyakorisága a nem kötelező elemeknél	83
14. ábra	Az egyes csoportokba tartozó tételek előfordulásainak megoszlása	84
15. ábra	Az egyes gazdálkodók beszámolóihoz rendelt pontszámok	90
16. ábra	Kategóriánkénti átlagos tételszám a magyar mintában	91
17. ábra	Csoportonkénti átlagos tételszám (2005)	93
18. ábra	Az immateriális tételek megoszlása az üzleti jelentés és a beszámoló között	97

Bevezetés

A témaválasztást az indokolta, hogy az immateriális erőforrások számvitele olyan aktuális terület, amely egyszerre állítja kihívások elé a standardalkotókat, a gazdálkodókat és a beszámoló felhasználóinak közösségét. Napjainkban gyakran használjuk a tudásgazdaság fogalmát (Lengyel 2003), amelyet a tudásjavak előtérbe kerülése, az információs technológiák gyors terjedése és a vállalatok közötti hálózatok jelentőségének felértékelődése jellemez. A tudásgazdaságban az új ismeretek megszerzésére való törekvés, a tanulás kiemelt szerephez jutott. A tanulás és az innovációs képesség fejlesztésének segítségével a vállalkozások olyan egyedi erőforrásokra tesznek szert, amelyek egy adott régióban felhalmozódva segítik a versenyben történő helytállást (Bajmócy 2008, 26. o.).

A tudásalapú gazdaságban kulcsfontosságúak azok a fizikai formát nem öltő, „megfoghatatlan erőforrások”, amelyeket a pénzügyi számvitelben az immateriális javak közé sorolunk: *„Megkockáztathatjuk azt az állítást, hogy manapság tulajdonképpen majdnem minden termék – legalább részben – tudásjóság”* (Szabó–Hámori 2006, 121. o.).

Az immateriális javakkal kapcsolatos számviteli-beszámolási kérdések miatt az utóbbi időben viták kezdődtek, amelyek megosztják a szakmát. Adottak ugyanis a tudásgazdaságban vitathatatlanul központi szerepet játszó erőforrások, mint a kutatás-fejlesztés, innováció, humán erőforrás, szervezeti és kapcsolati tőke, amelyek döntő versenytényezők a vállalkozások számára. Az ezekről szóló információk ismerete nélkül a hatékony vezetés elképzelhetetlen, mivel csak a teljes vagyon ismeretében végezhető el azok a hozamszámítások, amelyek alapján megállapítható, hol és miként kell beavatkozni a működésbe (Laáb 2010). A gazdálkodók érdeke, hogy megismerjék az immateriális vagyont és azonosítani tudják elemeit mind erőforrásként (hogyan jelenik meg), mind pedig tőkeként (ki a tulajdonosa) (Bacsur et al 2014). Szintén érdekükben áll, hogy ezekről tájékoztatást adjanak az érdekhordozók (hatóságok, hitelezők, befektetők, elemzők, menedzserek, munkavállalók, közvélemény) számára, mivel így elősegíthetik a sikeres kommunikációt és előnyös képet alakíthatnak ki magukról. Azonban ezek a vagyonelemek nehezen illeszthetők be számviteli-beszámolási szabályrendszerünkbe, ami ellentmondást okoz a beszámolási rendszer elvei és célja között. Példaként említhetjük a kutatási-fejlesztési költségekkel kapcsolatos számviteli szabályozást, amely azt eredményezi, hogy az ilyen

típusú tételek bizonyos része egyáltalán nem, vagy csak késéssel jelenik meg a pénzügyi kimutatásokban¹ (Deák–Lukovics 2014).

A gazdaságban bekövetkezett változások ellenére a jelenlegi beszámolási szabályozások nagymértékben leszűkítik azon tudásjavak körét, amelyek megjelenhetnek a mérlegben a vállalkozások eszközei között. A hiányos ismeretek hatással vannak a pénzügyi beszámolásra is: Lev (2003) szerint a pénzügyi kimutatások nagyon kevés adatot tartalmaznak az immateriális eszközökről, ráadásul az információ, amelyet szolgáltatnak részleges, következtelen és félrevezető a felhasználók számára.

A vállalkozásokban létrehozott ún. belső előállítású immateriális javakat a legnehezebb megjeleníteni, mivel rendszerint problémák merülnek fel azonosításuk és értékelésük során. A beszámolókból „hiányzó” tételek nagyságrendjének megállapításához általában a vállalkozások piaci értékének és könyv szerinti értékének különbségéből indulnak ki (Sveiby 2001). Ezt a különbséget gyakran egyenlővé teszik a vállalkozások által birtokolt „láthatatlan vagyonnal”, amely különböző elemeket takar, melyek közös jellemzője, hogy kívül esnek a számviteli vagyon halmazán (nem szerepelnek a mérlegekben).

Szükséges megemlíteni, hogy a szakirodalomban nagyon változatos módon írják körül ezt a többletet: szerepelnek többek között a szellemi tőke, humán tőke, tudástőke, emberi tőke megnevezések (Tóth 2009). Az itt felsorolt elemeket gyakran eltérő tartalommal használják, így jelen értekezésben csak akkor alkalmazzuk az adott fogalmat, ha más szerzőhöz kötődő gondolatokat idézünk. „Immateriális javakként” említjük azokat az eszközöket, amelyek megfelelnek a fogalom számviteli kritériumainak. „Immateriális erőforrások” alatt olyan tényezők széles körét értjük, amelyek nem anyagi erőforrások, a tágabban értelmezett vagyon részét képezik és nem feltétlenül mérlegképesek. A „tudásjavak” kifejezést akkor használjuk, amikor a megfoghatatlan erőforrások olyan tágabb körére utalunk, amelyek valamilyen módon a tudásra épülnek, a vállalkozások számára fontosak, de nem feltétlenül teljesítik a mérlegképességi kritériumokat.

A fentiek alapján megállapítható, hogy az üzleti életben bekövetkezett változások jelentős kihívások elé állítják a számviteli szabályrendszereket és az ezeket megalkotó intézményeket. Kihívás éri továbbá a gazdálkodókat, amennyiben kommunikálni kívánnak érdekhordozóikkal azokkal az erőforrásaikkal kapcsolatban, amelyeket nem tudnak

¹ Az értekezésben a beszámoló és a pénzügyi kimutatás kifejezéseket szinonimákként használjuk.

megjeleníteni a mérlegben. *Kutatási célkitűzéseink* egyike a magyar és a nemzetközi számviteli szabályozások² elemzése, mivel fontosnak tartjuk megvizsgálni, hogy mennyire támogatják ezen számviteli rendszerek az immateriális erőforrások beszámolóba történő beillesztését. A nemzetközi szabályozások áttekintését az indokolja, hogy a nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok használata 2005 óta az 1606/2002/EK uniós rendelet alapján bizonyos magyar gazdálkodók számára kötelező, és egy nemrég megszületett döntés alapján a következő években várhatóan egyre nőni fog az alkalmazók köre. Vizsgáljuk továbbá, hogy a standardalkotók milyen intézkedéseket terveznek *a számviteli paradigma módosítása*, „modernizálása” érdekében.

Empirikus kutatásunk célja az *immateriális erőforrások pénzügyi beszámolóiban való megjelenítésével* kapcsolatos hazai jelenségeket elemezni. A számviteli szabályozások adnak ugyan egy keretet arra vonatkozóan, hogy mely javak kerülhetnek a mérlegbe, de természetesen ez nem határozza meg teljes mértékben az információközlést, mivel a tájékoztatás történhet a szöveges mellékletek segítségével is. Egy, a nemzetközi szakirodalomban fellelt módszertan alapján elemeztük a legnagyobb magyar vállalkozások pénzügyi kimutatásait két üzleti évre (2005 és 2012) vonatkozóan. A kutatás elsődlegesen az immateriális erőforrások mérlegképességének és beszámolóképességének (Deák 2006) kérdéskörére irányul, más aspektusokat (pl. jogi vagy adózási szempontok) nem tárgyalunk.

A kutatáshoz kapcsolódó kérdések a következők:

1. Milyen kihívások elé állítja a számviteli paradigmát a tudásgazdaság?
2. Mi az oka annak, hogy az immateriális erőforrások közül csak kevés jelenik meg számszerűsítve a beszámolóban?
3. Milyen változások várhatók a számviteli rendszerek alapjaiban és mit jelent ez az immateriális erőforrásokra nézve?
4. Mennyi és milyen típusú információt közölnek az immateriális erőforrásaikról a magyar nagyvállalatok?

² International Financial Reporting Standards – IFRS

A fenti kérdések megválaszolása vezérelte az alábbiakban bemutatott szakirodalmi feltáró munkát, valamint a kapcsolódó empirikus kutatást³. Az értekezés hat fejezetre tagolódik. Az első logikai egység (1-3. fejezetek) a témához kapcsolódó szakirodalmat dolgozza fel. Az *első fejezetben* az immateriális javak jelenlegi számviteli rendszerekben elfoglalt helyét mutatjuk be, kitérve a hazai és nemzetközi szabályozások előírásaira. A *második fejezetben* azokat a lépéseket foglaljuk össze, amelyeket a standardalkotók annak érdekében tettek, hogy a pénzügyi számviteli szabályozások kereteit a gyorsan változó üzleti környezet kihívásaihoz igazítsák. Ugyanebben a fejezetben ismertetjük, hogy milyen szerteágazó vélemények alakultak ki a szakmában a számviteli alapelvek módosításával kapcsolatban. A *harmadik fejezet* az immateriális erőforrásokról szóló kommunikáció kérdéseiről és a lehetséges megoldásokról szó, bemutatva a nemzetközi szakirodalomban fellelt néhány empirikus kutatás eredményeit. A fejezet zárásaként megfogalmazzuk a kutatás céljait és hipotéziseit.

A negyedik és ötödik fejezet mutatja be az elvégzett és a tervezett empirikus vizsgálatot. A *negyedik fejezetben* a magyar számvitel szabályozások részletesebb elemzése után a választott módszertan alkalmazásának kérdését tárgyaljuk, majd a beszámolóelemzés eredményeinek közzétevése következik, amely során kitérünk a kutatás korlátaira is. Az *ötödik fejezet* tartalmazza a vizsgálatok további lehetséges irányait. A *hatodik fejezetben* a téziseinket ismertetjük.

³ A kutatás a TÁMOP-4.1.1.C-12/1/KONV-2012-0005 azonosítószámú, „Ágazati felkészítés a hazai ELI projekttel összefüggő képzési és K+F feladatokra” című pályázat keretén belül készült.

1. Immateriális erőforrások a pénzügyi beszámolásban

Már az 1990-es években felismerték az immateriális javak növekvő szerepét és a számviteli elszámolásuk nehézségeit is (OECD 2012). A probléma nem csupán a pénzügyi beszámolás területét érinti: „*A szellemi vagyon, a humán tőke új, meghatározó szerepe, a tudásra épülő szemléletmód és a gazdaság (az ún. knowledge economy) robbanásszerű előtérbe kerülése azonban felszínre hozta a azokat a törekvéseket is, hogy a tervezés, döntéselőkészítés, a számvitel-elemzés, valamint az ellenőrzés körében egyaránt komplex módon kezelni és tükröztetni kell a szellemi vagyont, a humán tőkét.*” (Kovács–Lévai 2000, 981. o.). Mortensen (2012) szerint széles körben egyetértés van abban, hogy az intellektuális tőke döntő tényezője lett a gazdasági növekedésnek és a jólétnek, de működéséről továbbra is törékeny és hiányos információval rendelkezünk.

A gazdaságban bekövetkező változások hatással vannak a számviteli szabályrendszerre, mivel a beszámolók felhasználói ma már pontos információkat igényelnek olyan immateriális erőforrásokról, mint a kutatási-fejlesztési tevékenység, innovációk, szabadalmak, know-how, dolgozói kompetenciák, szakmai tapasztalat, saját fejlesztésű programok, honlapok stb. A szakmát megosztja az a kérdés, hogy milyen mértékig szabad a kereteket módosítani, de tény, hogy a standardok nem tartottak lépést a gazdaságban bekövetkezett alapvető változásokkal (Shortridge–Smith 2009). Az 1970-es évek óta jelennek meg cikkek a beszámolási paradigma lehetséges módosításairól (Wells 1976; Elliot 1992). Többen úgy képzelik el a változtatásokat, hogy a hagyományos pénzügyi beszámoló mellett egy másik információs rendszert alakítanak ki az immateriális erőforrások bemutatására. Mások úgy vélik, hogy a pénzügyi számvitelnek kell választ adni a felmerülő kérdésekre, és a standardalkotóknak kell a kereteket megteremteni mindehhez.

Denicolai et al (2014) megállapította, hogy a tudásintenzív vállalkozásoknak magasabb az exportból realizált árbevétele, de a pozitív hatás csak egy adott pontig érvényes. Ezen kívül rámutat, hogy a külső forrásból megszerzett tudásjavak önmagukban nem elegendők az előnyök kiaknázásához, mivel kiegészítő javakként szükség van a belső forrásból kifejlesztett erőforrásokra is a hatékony működtetésükhöz. Főként a cégen belül létrejövő immateriális értékek (pl. a dolgozók szaktudása, ötletei, a szervezetben működő kultúra vagy különböző szinergiahatások) esetében fordulhat elő, hogy nem felelnek meg a fent említett mérlegképességi kritériumoknak, mivel gyakran nehézségekbe ütközik ezek azonosítása és értékelése. A beszámolás elsődleges célja viszont az érdekhordozók minden

releváns információval történő ellátása, amely szükséges a gazdasági döntéseik meghozatalához. A potenciális befektetők és hitelezők nagy valószínűséggel igénylik a tájékoztatást a mérlegben meg nem jelenő belső immateriális erőforrásokról is, mivel nagymértékben befolyásolhatják a gazdálkodók eredményességét, így ismeretük szükséges a befektetési döntések megalapozásához. Lev (2003) összefoglalja az immateriális javak helytelen méréséből és a hiányos információszolgáltatásból származó következményeket:

1. a pénzügyi kimutatások információtartalmának jelentős csökkenése
2. a menedzserek alternatív beszámolási és teljesítménymérési rendszerek felé fordulnak a belső információigény kielégítésére
3. a jelentős immateriális javakkal rendelkező cégeket szisztematikusan alulértékelik
4. a jövedelmek elosztásában a bennfentesek előnyhöz jutnak az információs aszimmetria miatt.

Mit tehet egy vállalkozás, ha tájékoztatni szeretné az érdekelteket ezekről az erőforrásokról? Elhelyezheti az információt a beszámoló szöveges mellékleteiben (amennyiben olyan beszámolóformát választ, amely ezt megengedi, lásd később). Ha ezt nem tartja működőképes megoldásnak, akkor önkéntes alapon közzétehet egyéb vállalati jelentéseket is. Ez utóbbi megoldást a gyakorlatban sokan alkalmazzák, jellemzően a nagyvállalatok.

A jelenlegi pénzügyi beszámolási szabályozások keretei közé (hazai és nemzetközi szinten egyaránt) nehezen illeszthetők be az immateriális erőforrások. Szintén ezt példázza az emissziós jogok esete, amely területen hiányzik az egységes számviteli elszámolás hazai és nemzetközi szinten egyaránt (Lakatos – Karai 2015). A probléma egyrészt az alkalmazott eszköz definíciókban keresendő, másrészt pedig a mérlegképességi kritériumok megfogalmazásában. *„A mérlegképesség alatt azt a kritériumrendszert értjük, amely alapján eldönthetjük, hogy a vagyon mely elemeit vonjuk a számviteli transzformáció alá...A beszámolóképeség lehetőséget biztosít arra, hogy beszámolóban azokat a tényezőket is bemutassuk, amelyeket a szigorú mérlegképességi szabályok nem engednek felvenni a mérlegbe”* (Deák 2008, 497-498 o.).

A számviteli vagyonon azokat a jelenségeket értjük, amelyek egy adott időpontban a szervezet rendelkezésére állnak, azonosíthatók, mérhetők és a vállalkozás szempontjából gazdasági tartalommal bírnak (Baricz 2009). A szigorú szabályozások célja az, hogy ne

kerüljenek be bizonytalan megtérüléssel működő tételek a mérlegbe. Az óvatosság elvének szerepe a hazai szabályozásban ugyan csökkent a 2000. évi C. törvény bevezetésével, de még mindig felfedezhető a dominanciája bizonyos területeken (Lukács 2002). A következmény az, hogy nagyon kevés immateriális erőforrás jelenik meg számszerűsítve az eszközök között. Ugyanakkor a leszűkítő mérlegképességi kritériumok nem jelentik azt, hogy azok a tényezők, amelyek ezeknek nem felelnek meg, nem is jelenthetnek meg a pénzügyi kimutatásokban (lásd bővebben: Deák (2006) a beszámolóképeségről).

A kutatás témája indokoltá teszi az immateriális javakhoz kapcsolódó számviteli szabályrendszer rövid bemutatását, melynek során kitérünk a magyar számviteli törvényre (2000. évi C. törvény a számvitelről), és a nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok rendszerére (IFRS) is. Az IFRS áttekintését az indokolja, hogy a standardokat az Európai Unió is befogadta (lásd: EB, 2008). Alkalmazásuk tehát kötelező Magyarországon a tőzsdén jegyzett vállalkozások konszolidált beszámolóit tekintetében, illetve választható a tőzsdén nem jegyzett vállalkozások konszolidált beszámolóit esetében. Döntés született továbbá az alkalmazás kiterjesztéséről: 2016-tól választhatják egyedi beszámolójuk elkészítéséhez az IFRS-t azon vállalatok (az MNB által felügyelt intézmények kivételével), amelyek értékpapírjait az EGT valamely szabályozott piacán forgalmazzák (számukra 2017-től kötelező az IFRS), illetve azon leányvállalatok, amelyek anyavállalata a konszolidált beszámolót IFRS szerint készíti el. 2017-től pedig a hitelintézetek számára kötelező a standardok alkalmazása, illetve minden könyvvizsgálatra kötelezett gazdálkodó választhatja az IFRS-t (1387/2015. Kormányhatározat). A változtatások jelentőségét támasztja alá a következő idézet: *„A nemzetközi tőkepiacokra történő belépést és a multinacionális cégek leányvállalatainak könyvelési gyakorlatát nagymértékben elősegítheti és megkönnyítheti a nemzetközi standardok elterjedése, az információs aszimmetria csökkentése, a számviteli információk minőségének fokozása, valamint a pénzügyi teljesítmények és a beszámolórendszer megbízhatóságának javítása következtében”* (Beke–Tiszberger 2012, 454. o.).

1.1. A nemzetközi számviteli szakmai mátrix

A pénzügyi beszámolásban jelenleg a világon legelterjedtebb standard rendszert a Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok (IFRS) alkotják, amelyeket a Nemzetközi Számviteli Standard Testület (IASB) hoz létre. Az IFRS rendszerhez az Európai Unió is csatlakozott, amikor az 1606/2002/EK bizottsági rendeletben 2005-től az európai tőzsdéken jegyzett vállalkozások számára kötelezővé tették alkalmazását a konszolidált pénzügyi kimutatások elkészítése során. Az IASB célja globális érvényű, magas minőségű és jól alkalmazható szabályrendszer kiépítése. A standardok széleskörű alkalmazásától a pénzügyi kimutatások hasznosságának növekedését, a globális tőkepiacokon rendelkezésre álló információk minőségének javulását és a transzparencia megteremtését várják (Alali–Cao 2010, 79. o. és 84. o.).

Ha megvizsgáljuk azokat a tudományos kereteket, amelyek között a számviteli szakemberek tevékenykednek, azonosítani tudjuk a Kuhn (2002) által 1962-ben felvázolt szakmai mátrix elemeit⁴ (Wells 1976). Ez a mátrix Kuhn szerint: *„szakmai, mivel valamely tudomány szak művelőinek közös meggyőződésére vonatkozik; mátrix, mivel különféle rendezett elemekből áll, s ezek mindegyike további részletezésre szorul* (Kuhn 2002, 187. o.). A mátrix elemei a következők:

1. szimbolikus általánosítások
2. kötelező érvényű vélekedések
3. értékek
4. példázatok (Kuhn, 2002).

A *szimbolikus általánosítások* formalizált vagy könnyen formalizálható elemek; olyan kifejezések, amelyeket az adott közösség tagjai kétely és nézeteltérés nélkül alkalmaznak (Kuhn 2002, 187. o.). Wells (1976) a szimbolikus általánosítások közé sorolja többek között a kettős könyvelés alapegyenleteit, a befektetett eszköz–forgóeszköz kategorizálást, vagy az adósság/saját tőke arány számítási módját.

A IFRS rendszerben a standardok mellett létezik egy Keretelvek című dokumentum (IFRSF 2010), amelynek megalkotásával az alapfogalmakat kívánták tisztázni. A Keretelvek az elméleti alapot jelenti a standardok alkalmazói számára, és segíti az egységes értelmezést a

⁴ Az 1.1. alfejezet Kovács–Deák (2012) alapján készült.

legfontosabb fogalmak, eljárások, módszerek leírásával. A dokumentum leírja azokat a kifejezéseket, amelyeket a számviteli szakemberek elfogadnak és egységesen kezelnek a beszámolók összeállítása során, vagyis tartalmazza az IFRS szimbolikus általánosításait. Ezek közé sorolhatjuk a pénzügyi kimutatások következő elemeit: eszközök, kötelezettségek, tőke, jövedelem, ráfordítás.

A szakmai mátrix következő eleme a *kötelezően elfogadott vélekedéseket* tartalmazza, amely bizonyos modellekben való hitet jelent (Kuhn 2002, 188. o.). Wells (1976) szerint az összemérés elve, a realizációs elv, a vállalkozás folytatásának elve és a költségalapú eszközértékelés tartoznak ide. A beszámolók összehasonlíthatóságának követelménye miatt minden számviteli rendszerben alapvető fontosságú az alkalmazott elvek meghatározása. Az IFRS rendszerben az előbb említett Keretelvek írják le a beszámolás alapvető, mögöttes elveit, illetve itt található meg a pénzügyi kimutatások céljának meghatározása, az eredmény szemlélet és a pénzforgalmi szemlélet szerepének tisztázása, illetve a pénzügyi kimutatások elemeihez kapcsolódó megjelenítési és mérési kritériumok. Ez utóbbiak már nem könnyen formalizálható elemek, hanem összetett modellek és szabályok, amelyek a szakmai mátrixban a kötelező érvényű vélekedések közé sorolhatók.

A harmadik elemet a szakmai mátrixban az *értékek* alkotják, amelyeknek a közösségi tudat kialakításában van jelentőségük (Kuhn 2002, 190. o.). Wells itt kiemeli az óvatosság, a következetesség, és a lényegesség elvét. Az IFRS rendszerben a Keretelvek tartalmazzák azokat a minőségi jellemzőket, amelyek kötelező érvényűek a beszámoló elkészítésekor. Kiemelt szerepet kapnak az ún. alapvető minőségi jellemzők: a relevancia és a valósághű bemutatás. A következő minőségi jellemzőknek kiegészítő, támogató funkciójuk van: összehasonlíthatóság, igazolhatóság, időszerűség, érthetőség.

Az első három elem önmagában még nem elegendő egy koherens keret megalkotásához, szükséges ezeket kiegészíteni olyan konkrét, gyakorlati problémamegoldásokkal, amelyek támogatják a számvitel szimbolikus általánosításainak, kötelező vélekedéseinek, értékeinek érvényesülését. Kuhn (2002) terminológiáját használva nevezzük ezeket *példázatoknak*, amelyek keletkezésének számos forrása lehet: az oktatás, a gyakorlati alkalmazás, cikkek, tanulmányok; vagy akár egyszerű kérdezz-felelek formában is megnyilvánulhatnak. A szakmai mátrix ezen eleme nem kötelező érvényű, nem érvényes mindenkire, nem feltétlenül általánosítható, hiszen éppen ez adja a sajátosságát: valamely konkrét egyedi problémamegoldást illeszt be a szakmai mátrix logikájába. A példázatokra

többek között azért van szükség, mert számos szempontból ugyan standardizálható, általánosan elfogadott szabályok fogalmazhatók meg, de az érintettek (akik ezeket figyelembe veszik) nagyon különbözőek.

A vállalatok számviteli politikája is egy ilyen példázatnak tekinthető: az abban megfogalmazottak tükrözik a vállalatok egyediségét, különbözőségét, de úgy, hogy összeegyeztethető legyen a közös (előbb tárgyalt) három, a szakmai közösség által általánosan elfogadott elemmel. Maguk a standardok is követik ezt a felfogást, azzal, hogy a standardokhoz kapcsolódva függelékek, gyakorlati alkalmazási segédletek, példák jelennek meg. Ezek azt is szolgálják, hogy a példázatok sokasága lehetőség szerint ne egy átláthatatlan halmaz legyen, hanem kialakítson egy olyan gondolkodásmódot, amely alkalmas lehet egy-egy konkrét probléma megoldására. Az értékcsökkenés elszámolása egy kötelezően elfogadott vélekedés, de ennek konkrét meghatározása már példázatot keletkeztet. A Keretelvek szimbolikus általánosításai közé tartoznak a pénzügyi kimutatások elemei (eszköz, kötelezettség stb.), azonban ezek pénzügyi kimutatásban való megjelenítése már példázat lesz, hiszen nincsen egyetlen, mindenki számára egységesen alkalmazható séma. A szakmai mátrix negyedik eleme nagyobb figyelmet érdemel, mint a többi alkotóelem, mivel az általános, elméleti szabályok beépülnek a szakmai közösség gondolkodásába, így viszonylag állandónak tekinthetők (emiatt az ezekben bekövetkező változások befogadását gyakran megnehezítik a régi reflexek), ezzel szemben a gyakorlat folyamatosan hoz felszínre újabb és újabb megoldandó problémát.

A szakmai mátrixban ugyanúgy jelentkezik az elmélet és a gyakorlat kettőssége, mint a legtöbb alkalmazott számvitel-definícióban. Az első három elem az elméleti alapokat írja le, a negyedik elem, a példázatok pedig a kapcsolódó konkrét probléma megoldási módszereket. Azok, akik a számvitelt nem tekintik tudománynak, tulajdonképpen a szakmai mátrix első három elemét hagyják figyelmen kívül, és csak a gyakorlati tevékenységgel azonosítják a számvitelt. A beszámolási standardokkal kapcsolatban az első három elem kialakítása a standardalkotók kezében van. A szakma feladata marad a példázatok megalkotása, amely a vállalkozásoknál folyó könyvvezetési feladatok, a számvitel oktatása, a szakmai szervezetek által szervezett tevékenységek során alakulnak ki. A standardalkotót tehát tekinthetjük egyfajta tudományos műhelynek, a vállalkozásokat pedig olyan színtereknek, ahol a kialakított elméletek, szabályozások tesztelése folyik, ahol meg lehet figyelni, hogyan vizsgálják a standardok a gyakorlatban. A tudományos műhely működéséhez természetesen szükség van a gyakorlati problémák megismerésére. Az IASB

úgy alakítja ki a szabályozásokat, hogy közben nagy hangsúlyt fektet arra, hogy megismerje a szakmai mátrix negyedik elemét, vagyis a standardok megalkotásánál inputként használja a nyilvánosság véleményét, és később nyomon követi a gyakorlati alkalmazás problémáit. A következőkben olyan tényezőket ismertetünk, amelyek kihívást jelentenek a szakmai mátrix, vagyis a paradigma számára.

Az üzleti környezet, amelyben a vállalkozások működnek, állandóan változik, folyamatos fejlődésre készítve ezzel a számvitelt, melynek lépést kell tartania a változásokkal. A tudományterületek fejlődésének Kuhn (2002) szerint két módja van. A tudományos kutatás ún. normál szakaszában a fejlődés kumulatív módon megy végbe a tudás kiterjesztésével, a paradigma előrejelzéseinek és a tényeknek az összevetésével, és az elmélet folyamatos kiigazításával. A számvitel fejlődése többnyire ezt az utat követte, lassan változó standardokkal (Shortridge–Smith 2009). A másik, forradalmi utat akkor járják a tudósok, ha egy krízis oda vezet, hogy elvetik a korábban uralkodónak tekintett elméleteket, vagyis paradigmaváltás következik be: *„Nem juthatunk a régitől az újhoz egyszerűen azáltal, hogy hozzáadunk valamit a már tudotthoz. Nem tudjuk igazán leírni sem az újat a régi szótárral, sem vice versa”* (Kuhn 1998, 138. o.). Kuhn (2002) a tudományos forradalmakat a következő szakaszokkal jellemzi:

1. anomáliák felfedezése
2. a válság időszaka
3. egymással versengő elméletek megalkotása
4. az új paradigma elfogadása.

Az utóbbi időben a számvitelben az egyik legnagyobb kihívást a megfoghatatlan vagyonelemek szerepének felértékelődése adta. Shortridge és Smith idézik Alan Greenspant erről a témáról: *„az árukat ma már nem fizikai valójuk vagy fizikai jellemzőik alapján értékeli, hanem egyre inkább a bennük megtestesülő súlytalan ötletek miatt”* (Shortridge-Smith 2009, 15. o.). A globális környezetben működő legsikeresebb vállalkozások igazi értékét nem csupán az általuk birtokolt megfogható, fizikai vagyonelemek adják, hanem azok a „puha” tényezők, amelyeket a számvitelben immateriális javaknak nevezünk. Ezek létezése, döntő szerepe vitathatatlan, a szabályozások azonban jelentős mértékben korlátozzák azon immateriális erőforrások körét, amelyek a számviteli vagyon részét képezhetik. A vállalkozások mérlegéből legtöbb esetben kimaradnak az olyan eszközök, mint a sikeres márkanév, a hűséges vevőkör, az alkalmazottak kompetenciái, a jól

működő vállalatirányítási rendszerek, szervezeti kultúra stb. Nem vitatható az immateriális erőforrások szerepe a versenyben, a számviteli szakemberek azonban nem találtak még olyan módszert, amellyel ezek a jelenlegi szabályozások keretein belül beilleszthetők lennének a mérlegbe – vagy a beszámoló egyéb részeibe.

Az IFRS rendszerben a mozgásteret az ilyen típusú vagyონrészek kimutatásánál a Keretelvek és az immateriális javakkal foglalkozó standard (IAS 38, IFRSF 2015a) adják meg. Meghatározzák ugyanis az eszköz definícióját és a megjelenítési kritériumokat, amelyek alapján el kell dönteni, hogy egy eszköz része lesz-e a számviteli vagyonnak (vagyis mérlegképes) vagy sem. Az immateriális javak elszámolásánál a viták a megjelenítési kritériumokkal kapcsolatban lánogtak fel. A jelenlegi szabályozások alapján a vállalkozások a cégen belül létrejövő, belső előállítású immateriális erőforrásokat csak nagyon korlátozott mértékben jeleníthetik meg a beszámolóikban. Hiába áldoznak anyagi és emberi erőforrásokat az immateriális vagyónuk növelésére, kizárólag a fejlesztési költségeket mutathatják ki a mérlegben. Mindez azt jelenti, hogy olyan vagyonelemeket, mint a kutatás, az alkalmazottak tudása, a jól felépített szervezet, a vállalatirányítási módszerek, a saját márka, a stabil ügyfélkör, és a mindezt átfogó és fejlesztő szervezeti kultúra, nem lehet megjeleníteni a mérlegben. Az ezekkel kapcsolatos kiadásokat nem tekintik beruházásnak, hanem az adott időszak költségei között számolandók el.

A fent leírt szabályozások több szempontból is problémát jelentenek. A pénzügyi beszámolók célja, hogy minél jobb és teljesebb információkkal lássák el az érdekhordozókat a vállalkozások vagyoni, pénzügyi helyzetéről. Ha a belső előállítású immateriális erőforrások kimaradnak a mérlegből, akkor ezt a funkciót nem, vagy nem teljes mértékben töltik be. Az IAS 38 tartalmazza az ide kapcsolódó szabályokat: megadja az immateriális eszköz definícióját, és leírja a megjelenítési kritériumok alkalmazását e vagyonelemekre. A probléma az, hogy a standard különböző módon kezeli a belső előállítású és a külső forrásból megszerzett immateriális javakat. A külső forrásból származó (pl. vásárolt, üzleti kombináció során megszerzett, támogatásként kapott javak) eszközök könnyen megfelelnek a megjelenítési kritériumoknak, ugyanis megszerzésük után várhatóan gazdasági hasznokat biztosítanak a vállalkozás számára, illetve bekerülési értékük megbízhatóan mérhető. A belső előállítású immateriális javak azonban a standard szerint szinte soha nem teljesítik a kritériumokat (lásd bővebben a következő alfejezetben).

A Keretelvek eszköz definíciója nem tesz említést a vagyonrészek eredetét illetően, az immateriális javak fenti kezelési módja mégis ilyen alapon különbözteti meg őket. Ha tehát a számviteli beszámolóknak megjelenő immateriális javakra tekintünk, nagyrészt olyan eszközöket látunk, amelyek külső forrásból származnak. Láthatatlanok maradnak azonban a vállalkozások birtokában lévő, saját maguk által létrehozott vagyonelemek. Laáb (2010) úgy fogalmaz, hogy a cégek vagyona a beszámolás tekintetében kettéhasadt látható (mérlegképes) és láthatatlan (nem mérlegképes) részre. Nem teljesül tehát maradéktalanul a pénzügyi beszámolás elsődleges célja: az információszolgáltatás a külső érdekhordozók számára minden relevánsnak ítélt adatról. Az immateriális erőforrásokkal kapcsolatos beszámolási anomáliák oda vezettek, hogy egyre többen kritizálják a nemzetközi beszámolási standardokat. A Kuhn által leírt tudományos forradalomhoz kapcsolódó lépések közül tehát az anomália és az ezzel kapcsolatos bizonytalanság adott. A kérdés csak az, hogy mennyire minősül jelentősnek ez az anomália, és milyen változásokat indít el.

1.2. Immateriális javak az IFRS rendszerben

Az IFRS rendszerben az egyes beszámolási kérdéskörökhöz önálló standardokat rendelnek, melyeket számozással különböztetnek meg. Az immateriális javak témakörét az IAS 38 standard dolgozza fel. A standardok a magyar szabályozással ellentétben elvi alapú megközelítéssel élnek, vagyis nem tartalmazzak teljes körű felsorolást a mérlegben szerepeltetendő tételekről. A gazdálkodóknak így lehetőségük van arra, hogy a sajátosságaiknak megfelelő tagolású mérleget alakítsanak ki. Ugyanakkor a szabályozás meghatároz egy minimális tagolást, vagyis bizonyos tételek nem vonhatók össze. Ilyen külön soron szerepeltethető tételt alkotnak az immateriális javak is.

Két szempontrendszerrel kell figyelembe venni, amikor a vagyonrészek mérlegképességét tárgyaljuk. Egyrészt adottak a standardok által meghatározott definíciók (témánk szempontjából kiemelten fontos az eszköz és az immateriális eszköz definíciója). Másrészt pedig annak eldöntéséhez, hogy egy adott definíciónak megfelelő tétel a mérlegben szerepeltethető vagy sem, alapvető fontosságú a mérlegképességi kritériumok rendszere, amelyek a különböző vagyonelemek mérlegbe való beilleszthetőségéről rendelkeznek és általános szabályokat adnak a gazdálkodók számára. A Keretelvek és az IAS 38 előírásait

egyaránt figyelembe kell tehát venni: egy immateriális erőforrás a jelenlegi szabályozások alapján akkor aktiválandó, ha megfelel a kapcsolódó definíciónak és a megjelenítési kritériumoknak is.

Az eszköz jelenleg alkalmazott definíciója a következő:

„Az eszköz egy olyan erőforrás, amely

- a) múltbeli események eredményeként gazdálkodóegység ellenőrzése alatt áll; valamint*
- b) amelyből a gazdálkodó egységnek várhatóan jövőbeli gazdasági hasznai származnak” (EB 2008, 253. o.).*

Az immateriális eszköz fogalmát az IAS 38 adja meg:

„Az immateriális eszköz azonosítható, fizikai megjelenéssel nem rendelkező, nem-monetáris eszköz” (EB 2008, 253. o.).

Az azonosíthatóság a standard szerint azt jelenti, hogy az adott tétel elválasztható a gazdálkodó egységtől, vagy szerződésből, egyéb törvényes jogból keletkezik. A definícióknak való megfelelés nem elég ahhoz, hogy egy adott tétel a mérlegbe bekerüljön, teljesülniük kell a megjelenítési kritériumoknak is, amelyeket a Keretelvek rögzít. A megjelenítési kritériumok a következők:

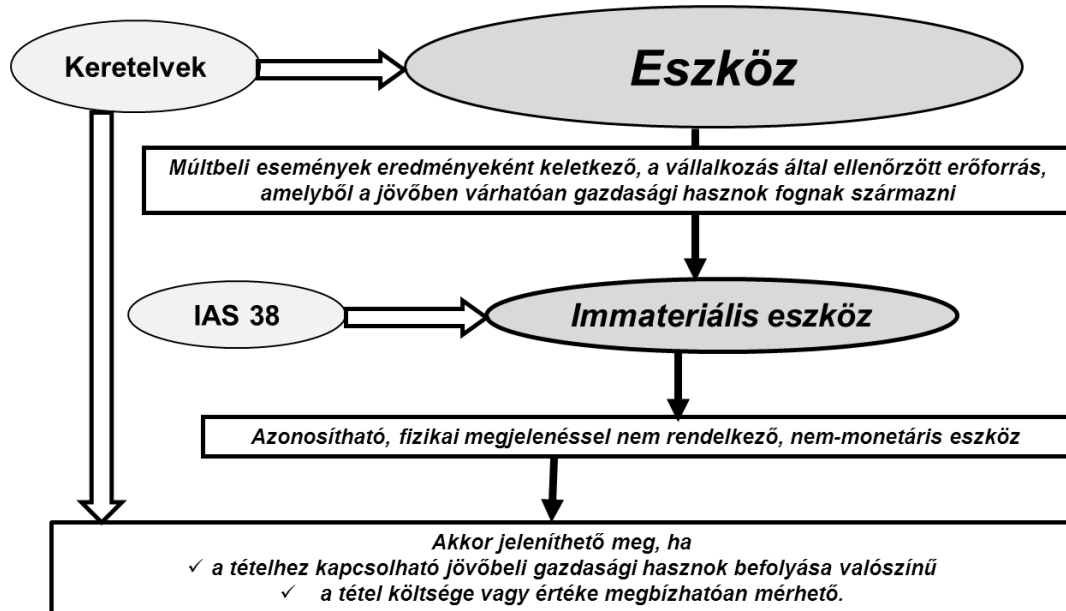
„Egy immateriális eszközt akkor, és csak akkor kell megjeleníteni, ha:

- a) valószínű, hogy az eszköznek tulajdonítható várható jövőbeli gazdasági hasznok be fognak folyni a gazdálkodó egységhez*
- b) az eszköz bekerülési értéke megbízhatóan mérhető” (EB 2008, 255. o.).*

Amennyiben egy immateriális eszköz megfelel a megjelenítési kritériumoknak (1. ábra), akkor az IAS 38 értékelésre vonatkozó szabályozása szerint kezdetben bekerülési értéken kell értékelni. Később választható alternatíva az átértékelési modell, amelyben az

átértékelés időpontjában érvényes valós értéket kell alkalmazni, csökkentve bármely későbbi halmozott amortizációval és bármely későbbi halmozott értékvesztés miatti veszteséggel. A valós értéket ebben az esetben egy aktív piac alapján kell meghatározni (EB 2008).

1. ábra Az immateriális javak megjelenítése az IFRS beszámolóiban



Forrás: EB (2008) alapján saját szerkesztés.

A definíciók és megjelenítési kritériumok miatt a tudásjavak közül nagyon kevés jelenik meg a pénzügyi beszámolóban, mivel nehezen feleltethetők meg a definícióknak, nehezen számszerűsíthetők, és számos bizonytalansági tényezőt hordoznak. Az IAS 38 standard útmutatót ad a kritériumok alkalmazásához az immateriális javak esetén, ami segít eldönteni, hogy melyik tétel kerülhet be a mérlegbe és melyik nem. Az útmutatóban a vagyonelemeket eredetük szerint különböztetik meg. A külső forrásból szerzett immateriális eszközöknél automatikusan teljesültnek lehet tekinteni a megjelenítési kritériumokat, így ezek bekerülhetnek a mérlegbe a többi vagyonelem közé (amennyiben a definícióknak megfelelnek). A gazdálkodó által létrehozott (belső előállítású) immateriális javak esetében csak kevés tétel felel meg a kritériumoknak. A standard egyedül a kísérleti fejlesztés költségeit említi aktiválható tételként, de ezt is csak egyéb szigorú feltételek teljesülése esetén. A témánk szempontjából fontos tudásjavak éppen a belső előállítású erőforrások kategóriájába tartoznak, tehát a mérlegben való kimutatásuk jelenleg csak nagyon ritka esetekben lehetséges, esetükben a tárgyév eredményében való elszámolást kell alkalmazni. A

költséggént történő elszámolással valóban nem visznek be bizonytalan megtérüléssel működő eszközöket a beszámolóba, viszont a különböző évek adatait nehezen összehasonlíthatóvá teszi az eredmények erős változékonysága (Lukovics–Deák 2005). Különösen nagy problémát jelenthet ez az induló, saját maguk által létrehozott technológiákra, innovációkra nagymértékben támaszkodó start-up vállalkozások számára. Az ilyen vállalatok pénzügyi kimutatásai éppen azokat a belső előállítású immateriális erőforrásokat nem mutatja meg megfelelően, amelyek a vállalkozások erősségeit jelentik. Az érdekhordozóknak, például a potenciális befektetőknek, vagy az elemzőknek ezért kiemelt figyelmet kell fordítaniuk arra, hogy a hozamszámítások elvégzéséhez szükséges adatokat más forrásokból szerezzék be.

A szabályozások részletes áttekintése után megvizsgáltuk a leggyakrabban előforduló tudásjavak és a standardalkotók által megfogalmazott definíciók és a megjelenítési kritériumok viszonyát (1. táblázat).

1. táblázat A tudásjavak megjelenítési problémái

<i>Vagyonelem neve</i>	<i>Megfelelés a definícióknak</i>	<i>Megfelelés a megjelenítési kritériumoknak</i>
Dolgozói kompetenciák	NEM, ellenőrzés hiánya	NEM, megbízható mérési alap hiánya
Vezetési/műszaki szaktudás	NEM, ellenőrzés hiánya	NEM, megbízható mérési alap hiánya
Kutatási költségek	IGEN	NEM, bizonytalan gazdasági hasznok
Fejlesztési költségek	IGEN	IGEN, bizonyos feltételek teljesülése esetén
Innováció	?	?
Piaci-műszaki ismeretek, technológiák (know-how)	IGEN	IGEN, bizonyos feltételek teljesülése esetén

Forrás: EB (2008) alapján saját szerkesztés.

A *dolgozói kompetenciák, vezetési-műszaki szaktudás és a kutatási költségek* nem jeleníthetők meg a mérlegben a az ellenőrzés hiánya, a megbízható mérés nehézségei illetve a bizonytalan gazdasági hasznok miatt. A *fejlesztés* aktiválását támogatják abban az esetben, ha

az általános megjelenítési kritériumokon túl további hat ismérvnek is bizonyíthatóan megfelel, amelyek a következők:

1. műszakilag kivitelezhető, alkalmas az értékesítésre vagy felhasználásra,
2. a gazdálkodónak szándékában áll befejezni, használni vagy értékesíteni,
3. a gazdálkodó képes az eszközt felhasználni vagy értékesíteni,
4. alátámasztható a hasznossága,
5. megvannak a műszaki, pénzügyi, egyéb források a befejezéséhez,
6. a kapcsolódó ráfordítások megbízhatóan mérhetők (EB 2008, 260. o).

Az IFRS rendszerben alkalmazott meghatározások között nem szerepel az *innováció*. Az Oslo kézikönyv alapján „*Az innováció általánosan egy új, vagy jelentősen módosított termék, szolgáltatás piaci bevezetéseként, továbbá új folyamat, marketing eljárás, szervezeti megoldás, vagy külső kapcsolat üzleti gyakorlatba történő alkalmazásaként értelmezhető*” (OECD 2005, 47. o.).

Az innovációs folyamat alapkutatói és alkalmazott kutatási szakaszokra való bontása a hagyományos, lineáris modellnek nevezett megközelítésből következik. A szakaszok különböző célok elérésére irányulnak: az alapkutató a társadalom által birtokolt tudást növeli, az alkalmazott kutatás pedig ezt a meglévő tudást alakítja át hasznosítható eredményekké (Cohendet–Joly 2001). A lineáris modellben a tudományos felfedezések tehát meghatározott szakaszokon mennek át, amelyek időben egymást követik, és elvezetnek a kutatáson és termékfejlesztésen át a gyártásig, vagyis a piacra történő bevezetésig (Bajmócy 2008, Fagerberg 2005).

A lineáris modellt a szakemberek több szempontból is megkérdőjelezték. Az innovációs folyamatban a kutatási és fejlesztési szakasz között lehet átfedés: a különböző lépések végrehajtása során az egyes folyamatok ugyanis hatnak egymásra, és tartalmaznak visszacsatolásokat (Cohendet–Joly 2001). Az innovációnak nem előfeltétele a kutatás, vagyis a vállalkozások által jól hasznosítható eredmények sok esetben egyszerűen a piaci tapasztalatok feldolgozásából adódnak (Lundvall et al 2002; Fagerberg 2005). Bajmócy (2008) felhívja a figyelmet arra, hogy az innovációnak vannak olyan lényeges elemei, amelyek nem mérhetők a kutatási-fejlesztési tevékenységgel. Az eredmények sok esetben a

piaci szereplők hallgatólagos tudását gyarapítják, és nem mindig eredményeznek kodifikálható információkat (Cohendet–Joly 2001).

Cohendet–Joly (2001) szerint az innovációs folyamat hagyományos megközelítése nagy hangsúlyt helyez arra, hogy ki birtokolja a tudást: az alap kutatások eredményei az egész társadalom számára legyenek hozzáférhetők, az alkalmazott kutatásokat viszont a jog eszközeivel védeni kell. Javaslatuk megfogalmazásánál hangsúlyozzák, hogy a tudásalapú gazdaságban sokkal fontosabb a hatékony innovációs hálózatok kiépítése és az ismeretekhez való hozzáférés megkönnyítése, mint a tulajdonjogokhoz (szerzői jogokhoz) való ragaszkodás (Cohendet–Joly 2001, 76. o.).

A *know-how* definiálásával és számviteli kezelésével összefüggő kérdéseket járják körül Andor és szerzőtársai (Andor et al 2006). A piaci, műszaki ismeretek, technológiák, *know-how* megjelenítésével kapcsolatban szintén jelentkeznek problémák. Az IAS 38 alapján akkor áll a vállalkozás ellenőrzése alatt egy ilyen típusú erőforrás, ha az adott ismereteket jog védi, vagy a munkavállalóknak kötelezettsége van a titoktartásra. Az immateriális eszköz definíciónak tehát megfelelhet egy ilyen jellegű ismeret, de értékének, költségének mérése nehézségekbe ütközhet, amennyiben saját előállítású tételről van szó:

„A gyakorlatban főként előforduló know-how nem tudatos tevékenység kapcsán, hosszú évek során kialakuló tudást jelent... ebben az esetben problémát jelent utólagosan megállapítani, hogy mennyi volt a bekerülési költség...” (Andor et al 2006, 7. o.).

Számviteli szempontból tehát az innovációnál, vagy a *know-how*-nál ugyanabba a problémába ütközünk: ha ezeket a javakat a vállalkozás maga „állítja elő”, de nem tudatos tevékenység alapján, hanem a mindennapi működés során összegyűjtött tapasztalatok összegzéseként fogalmazódnak meg, akkor hiába feleltethetők meg az eszköz definíciónak, valószínűleg nem tud a vállalkozás megbízhatónak mondható mérési módszert kialakítani az értékelésükre. Ha tudatos tevékenység eredményeként jönnek létre, és a gazdálkodó képes a projekthez kapcsolódó költségek folyamatos mérésére, akkor beilleszthetők a fejlesztéssel kapcsolatos szabályozásokba és megjeleníthetővé válnak (valószínűleg ez a ritkább eset).

A Keretelvek alapján az IFRS-ben a beszámolás során alkalmazott minőségi jellemzők közül alapvető fontosságú a relevancia és a valóság hű bemutatás. A beszámolónak tartalmaznia kell tehát minden olyan információt, amely hatással lehet a felhasználók döntéseire (természetesen figyelembe véve az információ hasznát és előállításának és

költségeit). Ebből az következik, hogy a vállalkozások teljes immateriális vagyonának ismerete szükséges, mivel releváns információt hordoznak a gazdálkodók erőforrásairól. A pénzügyi kimutatásokban szereplő adatoknak azonban a valósághű bemutatás elve alapján teljesnek, semlegesnek és hibáktól mentesnek kell lenniük. A legnagyobb kihívás az erőforrások megjelenítése és értékelése során a relevancia és a megbízhatóság alapelvei közötti egyensúly megtalálása. A jelenlegi szabályozások a megbízhatóság követelményének engednek nagyobb, egyes szerzők szerint túlságosan is sok teret (Gröjer 2001).

A jelenlegi IFRS szabályozás nagymértékben leszűkíti a megjeleníthető tételek körét, valamint eltérő módon kezeli a külső forrásból megszerzett és a belső előállítású eszközöket. Így az is előfordulhat, hogy egy üzleti kombinációnál a felvásárló cég megjeleníthet olyan eszközöket (pl. know-how-t, márkanevet, szabadalmat, vevőkapcsolatokat), amelyet a felvásárolt gazdálkodó előzőleg nem mutathatott ki, mivel azokat belső forrásból fejlesztette ki. Ez utóbbi anomália jelentette a kiinduló pontot mindazon törekvések számára, amelyek a beszámolási paradigma változtatására, kiegészítésére, vagy akár leváltására irányultak.

Az 1.2. alfejezet összefoglalásaként megállapíthatjuk, hogy az IFRS rendszer elvi alapon szabályozza a mérlegképesség kérdésköreit. A megfogalmazott definíciók és mérlegképességi kritériumok alapján a legtöbb immateriális erőforrás az ellenőrzés hiánya, a várható gazdasági hasznok bizonytalansága illetve a megbízható mérési alap kialakításának problémái miatt marad ki a pénzügyi kimutatásokból. A szabályozás egyik legtöbbet vitatott pontja az, hogy a külső forrásból megszerzett immateriális javak „előnyben vannak” a belső előállítású ilyen típusú erőforrásokhoz képest, mivel esetükben a standard feltételezi mind az azonosíthatóságot, mind a megbízható mérési alap létezését (a kapcsolódó tranzakcióban meghatározható az ellenérték), mind a gazdasági hasznok valószínű befolyását.

A nemzetközi szabályozások áttekintése után a következőkben ismertetjük a hazai számviteli szabályozások immateriális javakra vonatkozó részleteit, amelyek eltérő szemléletmódot jelentenek a nemzetközi standardokhoz képest, de a végeredményt tekintve hasonló következményekkel járnak.

1.3. Az immateriális javak mérlegképessége a magyar számviteli törvény alapján

A magyar számviteli törvény szabályalapú megközelítést alkalmaz, vagyis pontos felsorolást tartalmaz arra vonatkozóan, hogy mely immateriális eszközök alkotják a mérleg megfelelő csoportját (a tételek a törvény rendelkezései alapján tovább bővíthetők):

1. Alapítás-átszervezés aktivált értéke
2. Kísérleti fejlesztés aktivált értéke
3. Vagyoni értékű jogok
4. Szellemi termékek
5. Üzleti vagy cégérték⁵ (Sztv. 25. § (1)).

A törvény további paragrafusai megadják azokat a részszabályokat, amelyek szükségesek a fenti kategóriák értelmezéséhez. *Alapítás-átszervezés aktivált értékeként* a vállalkozási tevékenység indításával, megkezdésével, jelentős bővítésével, átalakításával, átszervezésével kapcsolatos költségek aktiválhatók – a gazdálkodó döntése alapján – amelyek az alapítás-átszervezés befejezését követően a tevékenység során a bevételekben várhatóan megtérülnek. A törvény példaként említi a minőségbiztosítási rendszer bevezetését illetve az ásványkincs-kutatási tevékenység során felmerült, a későbbi bevételekben várhatóan megtérülő költségeket (Sztv. 25. § (3)).

Kísérleti fejlesztés aktivált értékeként a jövőben hasznosítható, a kísérleti fejlesztés eredményének jövőbeni hasznosításakor az árbevételben megtérülő, a kísérleti fejlesztés eredménye érdekében felmerült olyan számlázott összeget és a saját tevékenység során felmerült közvetlen költségeket lehet figyelembe venni, amelyek aktiválható termékben nem vehetők számításba, mivel a létrehozott termék várható piaci árát meghaladják. Szintén ezen a mérlegtételen lehet kimutatni a megkezdett, de a fordulónapig be nem fejezett kísérleti fejlesztést is, amennyiben a jövőben várhatóan megtérülnek. Az alap- és alkalmazott kutatás költségei, valamint a kísérleti fejlesztés közvetett és általános költségei nem aktiválhatók (Sztv. 25. § (4-5)).

Vagyoni értékű jogként azokat a megszerzett jogokat kell kimutatni, amelyek nem kapcsolódnak ingatlanhoz, például: bérleti jog, használati jog, szellemi termékek felhasználási

⁵ Továbbá az „Immateriális javakra adott előlegek” és az „Immateriális javak értékhelyesbítése” tételek, amelyek a többi felsorolt tételhez kapcsolódóan mutathatók ki.

joga, licencek stb. A *szellemi termékek* közé sorolandók az iparjogvédelemben részesülő alkotások (pl. szabadalom, formatervezési minta, know-how, kereskedelmi név), a szerzői jogvédelemben részesülő szerzői művek (pl. szoftvertermékek, műszaki tervek), a jogvédelemben nem részesülő, de titkosságuk révén monopolizált szellemi javak. Az *üzleti vagy cégérték* a cégvásárlás során felmerülő többletfizetés, amelyet a jövőbeni gazdasági haszon reményében teljesítenek (Sztv. 25. § (6-8)).

A magyar szabályozás és a korábban áttekintett IFRS standardok eltérő megközelítéssel ugyan, de lényegében nagyon hasonló eredményre vezetnek az immateriális javak mérlegképessége szempontjából (a magyar szabályozás megengedőbb az alapítás átszervezés aktiválása esetében, ez a nemzetközi gyakorlatban nem lehetséges). Mindaddig, amíg egy cégen belül létrejött javakról beszélünk, a megjelenítés csak lehetőség, de nem kötelező. Ugyanakkor, ha ezek az erőforrások egy olyan tranzakció keretében kerülnek a gazdasági társaságokhoz, ahol egy külső szereplő valamilyen ellenszolgáltatásért adja cserébe, akkor az értékelés és az új vagyonelemként való feltüntetés elkerülhetetlen.

Az immateriális javakkal kapcsolatos értékelési problémákat jól szemlélteti az ún. szellemi apport kérdésköre. A magyar szabályozások a nyolcvanas évekig visszamenőleg megengedték (és ma is lehetővé teszik) a szellemi alkotások rendelkezésre bocsátását, mint nem pénzbeli hozzájárulást a cégalapításhoz. A számviteli törvény alapján (Sztv. 49. §) az apportként (vagyoni hozzájárulásként) átvett eszközök bekerülési értéke a létesítő okiratban (társasági szerződésben) rögzített érték. A gyakorlatban azonban problémákba ütközhet a társasági szerződésben rögzítendő érték meghatározásánál és az ehhez kapcsolódó ellenőrzési, felelősségi kérdéseknél.

Már az 1988. évi VI., a gazdasági társaságokról szóló törvény rendelkezései is tartalmazták, hogy nem pénzbeli hozzájárulásként olyan végrehajtható dolgot, továbbá szellemi alkotást vagy jogot lehet figyelembe venni, amelyet utóbb a gazdasági társaság később harmadik személy hozzájárulása nélkül ruházhat át. Az alapítók kötelesek voltak írásban megjelölni azokat az adatokat, amelyek alapján a nem pénzbeli hozzájárulás értékét megállapították, amely érték legfeljebb a könyvvizsgáló által előzetesen megállapított érték lehetett részvénytársaságok esetében (1998. évi VI. tv. 253. §). Kft-k esetében csak annyit rögzített a törvény, hogy ha van könyvvizsgáló, akkor az általa meghatározott értéknél nem lehet magasabb értéken megállapítani a nem pénzbeli betétet. Azok a tagok, akik a nem

pénzbeli betétet a valódi értéket meghaladó értékkel fogadtatták el a társasággal, az ebből eredő kárért korlátlanul és egyetemlegesen feleltek (1998. évi VI. tv. 162. §).

A következő gazdasági társaságokról szóló törvény (1997. évi CXLIV. törvény) annyiban változtatott a helyzeten, hogy nem pénzbeli hozzájárulásként csak végrehajtás alá vonható dolgot, szellemi alkotást vagy vagyoni értékű jogot fogadott el (208. §). E törvény rendelkezései szerint az apportot szolgáltató tag (részvényes) öt éven ált volt köteles helytállni azért, hogy a társasági szerződésben megjelölt érték nem haladja meg a nem pénzbeli hozzájárulásnak a szolgáltatás idején fennálló értékét.

A szabályozások vitákhoz vezettek egyes esetekben, például a know-how apportálhatóságának kérdésében. A bíróságok által esetleg különbözőképpen értelmezhető az, hogy egy olyan jószág, amely értékét titkossága adja, mennyire forgalomképes, mennyire tud elszakadni az azt létrehozó és őrző jogosult személytől. A Frank (2001) által idézett, a Legfelsőbb Bíróság által hozott döntések kimondták, hogy a know-how, mint apport estében a végrehajthatóságot az biztosítja, hogy a know-how leírása megtörtént és a társaság birtokolja azt (erről az ügyvezetőnek kellett nyilatkozni).

A 2006. évi IV. törvény szintén úgy rendelkezett, hogy a nem pénzbeli hozzájárulás bármilyen vagyoni értékkel rendelkező dolog, szellemi alkotáshoz fűződő vagy egyéb vagyoni értékű jog lehet (13. §). A kft. esetében a tagok maguk állapíthatták meg és fogadhatták el az apport értékét, nem kellett feltétlenül könyvvizsgálót vagy szakértőt igénybe venni, mint a részvénytársaság esetében (ez alól kivételt képezett, ha az apport szolgáltatója az értéket három hónapnál nem régebbi hiteles beszámolóval támasztotta alá, lásd: 114, 209 §).

A jelenleg hatályos Polgári Törvénykönyv alapján továbbra is létezik a szellemi apport intézménye és továbbra is nagy kihívások elé állítja a szakmát. Azok az immateriális eszközök, amelyek értéke éppen az újdonságukban, egyediségükben, adott esetben titkosságukban rejlik, nem értékelhetők a hagyományos módszerekkel. Mivel általában nincs piaci forgalmuk, nem lehet a korábbi tapasztalatokra támaszkodva megbecsülni értéküket, így valóban célszerű a könyvvizsgáló vagy szakértő segítségét igénybe venni. Meg kell említeni továbbá, hogy a szellemi apporttal kapcsolatos értékelési nehézségekre támaszkodva bizonyos esetekben a piaci szereplők visszaéléseket követnek el. Ez utóbbira példa az a sajtóban megjelent eset, amikor egy cég 266 milliárd forintos jegyzet tőkével rendelkezett, azonban ez

két millió forint készpénzt leszámítva 16 darab termodinamikai eljárásból és az ezekhez kapcsolódó licenz díjak feletti rendelkezési jogból származott⁶. Ez utóbbi eset is azt támasztja alá, hogy annak ellenére, hogy a piacgazdaságra való áttérés megtörtént, a tudásgazdasággal járó gyors változásokat és a szabályozások által kimondott elvek megfelelő gyakorlati megvalósítását még mindig tanulnunk kell.

A szabályalkotók óvatossága a fentiek alapján a pénzügyi beszámolás területén is indokolt. A jelenleg alkalmazott szabályozások bizonyos módosításaira lenne szükség annak érdekében, hogy az új típusú gazdaságban jelentős szerepet kapott tudásjavak könnyebben beilleszthetők legyenek a beszámoló keretei közé. Ugyanakkor a módosított szabályokkal szembeni alapvető követelmény, hogy a beszámoló megbízhatósága továbbra is biztosított legyen.

A számvitelben jelenleg alkalmazott fogalmak és modellek (pl. a kutatási és fejlesztési szakaszokra bontás) sok esetben nem jelentenek megfelelő alapot a vállalkozások vagyoniának bemutatásához, ami a beszámolók hasznosíthatóságának csökkenéséhez vezethet. A szakma és a kutatók által megfogalmazott kritikák alapján szükségessé vált a standardok és az elméleti háttérrel adó Keretelvek bizonyos mértékű átgondolása. A belső előállítású immateriális erőforrások mérlegben való kimutatásának mellőzése megnehezíti a vállalatok teljesítményének értékelését és az ezen erőforrásokhoz kapcsolódó hozamok mérését. A tőkepiacon a befektetőknek olyan pénzügyi kimutatásokra lenne szükségük, amelyek teljesebb képet adnak a gazdálkodókról, amihez módosítani kell a pénzügyi számviteli szabályozásokat. Ennek elmulasztása azt eredményezné, hogy a vállalkozások által publikált beszámolók nem lennének alkalmasak az üzleti életben végbemenő értékteremtő folyamatok lekövetésére.

Az eddigiekben áttekintettük a nemzetközi számviteli szabályozás (IFRS) rendszer szakmai és tudományos kereteit, az immateriális erőforrásokkal kapcsolatos beszámolási problémákat és a kapcsolódó nemzetközi és hazai szabályozások lényegét. A következő fejezetben azt tárgyaljuk, hogy az eddig bemutatott kihívásokra milyen válaszok születtek a szakma részéről. Ismertetünk néhány olyan kezdeményezést, amelyek a jelenlegi számviteli

⁶ <http://index.hu/gazdasag/2013/12/21/3szv/>

szabályozások miatt kialakult anomáliák orvoslását tűzték ki célul. Bemutatjuk továbbá az IASB azon projektjét, amely a nemzetközi pénzügy beszámolási standardok rendszerének alapidokumentuma, a Keretelvek megreformálására irányul és napjainkban is tart. Kitérünk a pénzügyi beszámolásban kialakult különböző szemléletmódokra, amelyek jelentős vitákat eredményeztek a módosítások támogatói és ellenzői között.

2. Válaszok a kihívásokra

A könyvvitelben-beszámolásban uralkodó paradigma annak ellenére nem sokat változott az elmúlt évtizedekben, hogy a gazdaság mozgatórugójaként működő immateriális erőforrások hatalmas fejlődésen mentek keresztül. A tradicionális alapokon készülő pénzügyi beszámolók keveset mutatnak meg a tudásjavak közül, így a szakemberek számos lehetséges megoldást vázoltak fel ezek jobb bemutatása érdekében. Upton (2001) a lehetséges megoldások közül mutat be néhányat, melyeket három fő kategóriába sorol:

1. új beszámolási paradigma kialakítása,
2. új mérőszámok megalkotása,
3. az immateriális javak mérlegben történő kimutatása.

A fenti három alternatíva mindegyikéről elmondható, hogy igen széleskörű szakirodalom foglalkozik a lehetséges megoldásokkal. Az első javaslat mellett érvelők szerint egy *új beszámolási paradigma* kialakításával el lehetne érni, hogy a vállalkozások értékteremtő képességéről a beszámolók felhasználói pontos képet kapjanak. Upton (2001) ezen megoldások között említi például a Humphrey H. Nash által kialakított ún. Accounting For The Future (AFTF) módszert, amely új értelmet ad a számvitelben hagyományosan használt fogalmaknak és célja a vállalkozások által egy adott időszakban létrehozott hozzáadott érték mérése. Ugyanehhez a csoporthoz sorolható továbbá az ún. Intangible Bookkeeping módszer (Stanfield 2002). Az új beszámolási módszertan bevezetésével a vállalkozások a hagyományos jelentésekben találhatóktól eltérő típusú információkat szolgáltathatnak, ezen módszerek bevezetése azonban rendkívül költséges lehet és alkalmazásuk csak önkéntes alapon működhet.

Lehetőség van a beszámolókból közzétett információk bővítésére, kiegészítésére új típusú *mérőszámok kifejlesztésével* is. Több sikeresen bevezetett modell abból indul ki, hogy az új típusú gazdaság jelenségeit nem lehet kizárólag pénzügyi jellegű adatokkal leírni, szükség van tehát olyan rendszerbe foglalt mutatószámokra, amelyek a vállalkozások által birtokolt immateriális erőforrásokat mérik. Sveiby (2010) negyven ilyen módszert gyűjtött össze, amelyek közül a legismertebbek között vannak a következők: Balanced Scorecard (Kaplan–Norton 2005), az immateriális vagyonfigyelő (Sveiby 2001), vagy a Skandia Navigator (Edvinsson–Malone munkáját idézi Sveiby 2010). Upton (2001) kitér azonban az

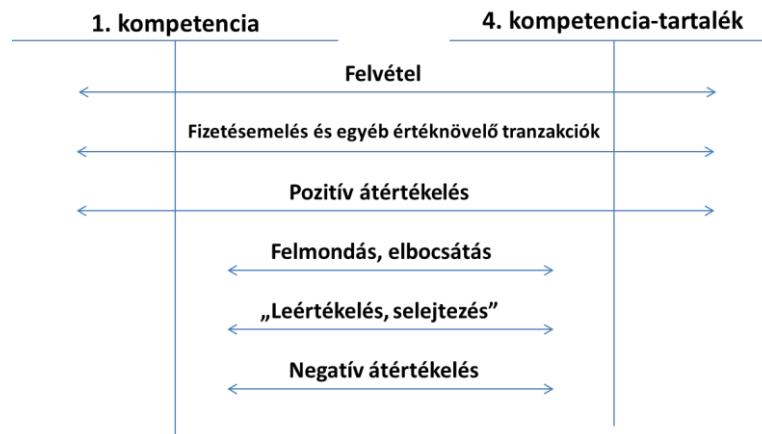
alkalmazási nehézségekre is: nehéz olyan mutatószámokat találni, amelyek előállítása nem túl költséges, valóban értékes információkat tartalmaznak, standard módon alkalmazhatók különböző iparágakban, és jól érthető formában közölhetők. Bár ezek újszerű, izgalmas és fontos megoldások, bővebb ismertetésük kívül esik e dolgozat keretein, ezért a továbbiakban a harmadikra, *a pénzügyi kimutatásokban történő elhelyezésre* koncentrálunk.

A harmadik lehetséges megoldás a tudásgazdaságban nagy szerephez jutó új típusú erőforrások mérlegben történő elhelyezése, vagyis a hagyományos pénzügyi beszámolás keretei közé történő beillesztése. Ehhez azonban olyan szabályozásokat kell alkotni, amelyek kezelni, számszerűsíteni tudják a megfoghatatlan vagyonelemeket. Két alapvető módszer alkalmazható a láthatatlan vagyon értékének becslésére (Laáb 2010, 49.o.):

- a mérleg forrás oldala felől közelítve, a cég saját forrásainak jövőbeni jövedelemtermelő képességének vizsgálatával (*üzleti vagy cégértékelés*)
- az eszköz oldalból kiindulva, egyedileg azonosítva a tételeket, melyek piaci értékét meg kell becsülni (*vagyonértékelés*).

Boda–Szlávik (2007) a tudásjavak jelenlegi számviteli rendszerbe való beillesztésének problémáit tárgyalják: egy kiegészített számlarendszert javasolnak, amely alkalmas az intellektuális tőkével kapcsolatos tételek nyilvántartására. Laáb (2010) bemutat egy olyan lehetséges módszert, amely a mérleg eszköz és forrás oldalát bővítve mérlegképessé teszi a cégkompetenciát (2. ábra). Ugyanakkor azt is megjegyzi, hogy ez a vagyonelem csak abban az esetben kerülhetne be a mérlegbe, ha a nemzeti és nemzetközi standardalkotók megállapodnának egy teljesen egységes módszertani eljárásban és alkalmazási feltételrendszerben.

2. ábra Kompetenciaszámlák



Forrás: Laáb (2010, 65.o.).

A következőkben áttekintjük azokat a lépéseket, amelyek a közelmúltban a standardalkotók annak érdekében tettek, hogy a pénzügyi beszámolás kereteit a modern gazdaság kihívásainak megfelelően átalakítsák. A modernizáció elkerülhetetlen, különösen annak fényében, hogy a pénzügyi piacokon is várhatóan folytatódni fog az innovációs folyamat, új konstrukciók, termékek megjelenésével (Botos 2013).

2.1. Standardalkotók és az immateriális javak

Az IASB, felismerve a szabályozások miatt felmerülő gyakorlati problémákat és az új felhasználói igényeket, 2007-ben javasolta az IAS 38 standard felülvizsgálatának napirendre tűzését. A javasolt projekt céljai között szerepelt a belső előállítású immateriális javakra vonatkozó megjelenítési és közzétételi szabályozások pontosítása is⁷. Az előkészítő munka során, 2006-2007-ben döntöttek arról, hogy az IAS 38 alapvető felülvizsgálatra szorul. A fő irányvonal az volt, hogy az üzleti kombináció részeként megszerzett immateriális javakra alkalmazott kezdeti megjelenítési módszert kiterjesztik az egyéb módon (akár belső előállítással) megszerzett ilyen típusú javakra is, megszüntetve ezzel az eredet szerinti megkülönböztetést. A változtatások eredményeképpen alapvető módosulás történne a pénzügyi beszámolásban, mivel olyan típusú eszközök kerülhetnének be a mérlegbe, amelyek korábban csak a szöveges részekben jelenhettek meg.

⁷ http://www.iasplus.com/en/meeting-notes/iasb/2007/agenda_0712/agenda917

Az egységes kezelési mód miatt egyúttal megszűnne az a lehetőség, amely a vállalkozások eredményének manipulálására adódik a jelenlegi szabályozások mellett (a belső fejlesztésű immateriális eszközöket költségként számolják el, a kiszervezettnek feltüntetett tevékenység keretében létrehozott eszközöket pedig aktiválják).

Amennyiben a beszámolókból kimaradnak bizonyos immateriális erőforrások, akkor torzulhatnak a gazdálkodók teljesítményéhez kapcsolódó számítások, nem adódik lehetőség ezen eszközökkel kapcsolatos hozamszámításokra sem, ami hatással lehet a befektetői döntésekre is. A szabályozások megváltoztatásának előnye az lenne, hogy a beszámolók több releváns információt tartalmazzanak, és jobb alapot adnának a tőkepiac számára. Matolcsy–Wyatt (2006) szerint az elemzők számára előnyös, ha a menedzsment dönthet az immateriális erőforrások aktiválásáról, mivel azok a cégek, amelyek a meglévő immateriális javaik közül többet felvesznek a mérlegbe, jobban felkeltik az elemzők figyelmét.

Természetesen a módosításoknak ellenzői is akadnak, akik rámutatnak a beszámolási keretek megváltoztatásának veszélyeire is. Vannak, akik úgy vélik, hogy a szabályozások azért nem adnak helyet bizonyos tételeknek a mérlegben, mert nem céljuk ezek kimutatása. Ezen vélemények szerint az immateriális erőforrások mérlegbe foglalása csak összezavarná azt a rendszert, amelyhez a beszámolók felhasználói, az elemzők már nagyon hosszú ideje hozzászórtak, így bizonytalanságot és végső soron a beszámolók hasznosságának romlását okoznák:

„Nem jó ötlet megpiszkálni a mérleget. Bár a szellemi tőke nagyon fontos, ki kell hagyni a mérlegből. A mérleg a kézzel fogható dolgoknak való... nem az embereknek, vagy ötleteknek” (Rutledge 1997).

Skinner (2008) szintén azon a véleményen van, hogy az immateriális javak számvitelének és közzétételének megreformálására felsorakozott érvek megalapozatlanok. A szerző arra mutat rá, hogy a pénzpiacok jelenleg is nagyon jól teljesítenek és finanszírozzák a tudásalapú vállalatokat, így teljesen felesleges további kötelező közzétételt szorgalmazni. A standardalkotók tudatában vannak a veszélynek, amit az olyan eszközök értékelése hordoz magában, amelyeknek nincs aktív piacuk, illetve nem kapcsolható hozzájuk olyan adásvételi tranzakció, amely megalapozná az értékelést. A szabályozások érintetlenül hagyása mellett szavazók érvelhetnek azzal is, hogy a jelenlegi előírások mellett is hozzáférhetők az elemzők és hitelezők számára az immateriális erőforrások szóló jelentések, amelyeket a pénzügyi

kimutatások részeként vagy kiegészítéseként publikálnak. A mellékletben való megjelenítés azonban nem helyettesíti maradéktalanul a mérlegben való kimutatást, mivel a mellékletek a ténylegesen kimutatott tételekkel kapcsolatos részletes információkat hivatottak közölni.

Figyelembe véve az ellenvéleményeket is, a standardalkotók szükségesnek tartották az elavultnak tekintett előírások alapvető újragondolását. Ennek ellenére 2007 decemberében úgy döntött a testület, hogy nem veszi fel az immateriális javak standard megújítását célzó projektet a napirendre. Erőforrás hiányra hivatkozva hozták meg a döntést, mivel ez a projekt jelentette volna a legnagyobb kihívást az összes lehetséges közül, tekintettel a várhatóan felmerülő koncepcionális és gyakorlati problémákra.

Az immateriális javakkal kapcsolatos projekt tehát a kutatási szakaszban maradt, de gyakorlatilag 2008 óta nem jelent meg újabb anyag a testület honlapján (azóta érhető módon a válsággal összefüggő témákra koncentráltak). Az utolsó összefoglaló tanulmány a standardalkotók részéről az IASB-vel együttműködő Australian Accounting Standards Board (AASB) által 2008 októberében megjelentetett anyag, amely a belső előállítási immateriális javak kezdeti megjelenítésével foglalkozik, nagyban támaszkodva a korábbi kutatásokra (AASB 2008).

Az AASB (2008) tervezet lényege az, hogy a belső előállítású immateriális javakat kezeljék azonos módon az üzleti kombináció keretében megszerzett hasonló eszközökkel. A megjelenítés és mérés az ún. hipotetikus üzleti kombináció módszerrel történne, amely megvalósításánál meghatároznák a vállalkozáson belül létrejövő immateriális javak piaci értékét, azaz bevezetnék a valós értéken történő értékelést, az üzleti kombinációkban megszerzett eszközök mintáját követve. A szabályozások ilyen módon történő változtatásának az lenne az előnye, hogy megszűnne a külső forrásból szerzett és belső előállítású immateriális javak közötti megkülönböztetés, és több tétel kerülhetne be a mérlegbe a tudásjavak közül. Természetesen a saját előállítású immateriális javak valós értékének meghatározása jelentős módszertani kérdéseket vet fel, de elvileg nem lehetetlen.

Petkov (2011) utal arra, hogy a hipotetikus üzleti kombináció módszer megvalósításánál a vállalkozásoknak lehetőségük lenne az összes immateriális erőforrás számbavételére, természetesen az üzleti kombinációkban megvalósuló tranzakciók során szükséges értékelési procedúrák és körültekintés betartása mellett, ami költséges lehet. A standardalkotók fontolóra vettek néhány alacsonyabb költségekkel alkalmazható egyéb

technikát is, például olyan módszereket, amelyek szerint bizonyos feltételek teljesülése-bekövetkezése esetén lehetne megjeleníteni egy saját immateriális eszközt. Az ausztrál tanulmány a következő lehetséges indikátorokat említi:

- dokumentált terv létezése egy bizonyos immateriális eszköz létrehozására;
- dokumentált stratégia létezése egy már létező, a menedzsment által figyelemre méltónak ítélt immateriális eszköz hasznosítására;
- külső forrásból érkező jelzés, például egy vételi ajánlat olyan eszközre, amelyet a menedzsment még nem azonosított (AASB 2008, idézi Petkov 2011, 6. o.).

Igaz, hogy a fenti módszer alapján könnyebb kijelölni a megjeleníthető tételeket, de annak a veszélye is fennáll, hogy bizonyos eszközök így továbbra is kimaradnak a mérlegből, illetve előfordulhat, hogy különböző gazdálkodók eltérően alkalmazzák a szabályozásokat.

Annak ellenére, hogy egy a bekerülési költségtől eltérő kezdeti értékelési alapot (valós érték) engedne meg a szabályozás, a megjelenítési kritériumoknak változatlanul teljesülniük kellene. A javaslat megvalósulása esetén bővíthetne a beszámolóban kimutatható saját előállítású immateriális erőforrások köre, de sok olyan eszköz maradna továbbra is láthatatlan, amely valamelyik kitéltet nem teljesíti. A vitaanyag 2008-as megjelenése óta nem történt újabb fejlemény, az IASB leállította az immateriális javakhoz kapcsolódó kutatási projektet. Ez azonban nem jelenti azt, hogy nem várható olyan változás, amely a tudásjavak mérlegbe emelését megkönnyíti, ugyanis a standardalkotóknál jelenleg a Keretelvek megreformálásának folyamata zajlik.

2.2. A Keretelvek projekt beindítása

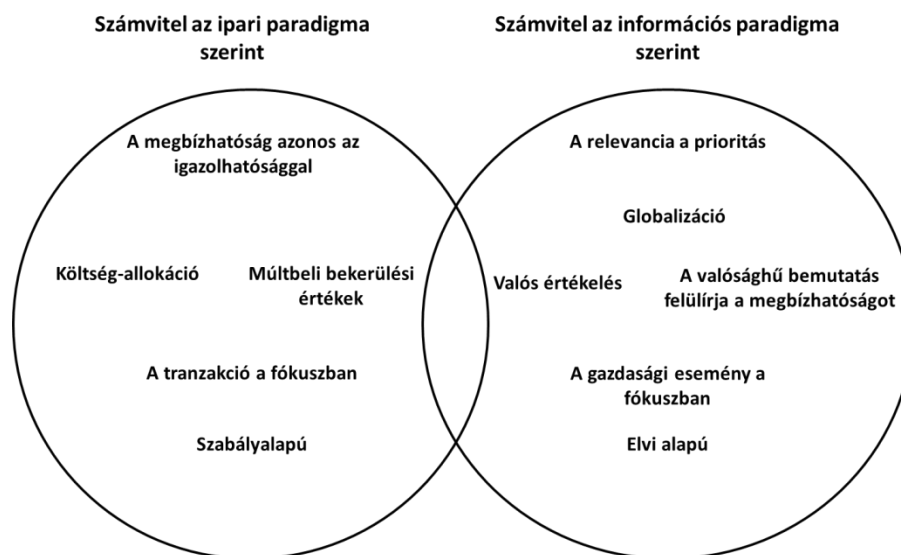
A gazdaságban bekövetkező jelentős változások nem hagyták érintetlenül a számvitel területét. A globalizáció, a nemzetközi tőke mozgások, az információs technológia rohamos fejlődése megteremtette az igényt a világon elismert és használt egységes „számviteli nyelv”. Jelenleg úgy tűnik, hogy a globális pénzügyi beszámolási standard szerepét az IFRS rendszer fogja betölteni. A standardokat egyre szélesebb körben használják, és ezzel párhuzamosan hatalmas munka folyik a tökéletesítésük érdekében. A standardok fejlődése és a pénzpiacokon

bekövetkezett változások miatt olyan alapvető módosulások jöttek létre a pénzügyi beszámolás területén, amelyet a szakma egy része „forradalomnak” titulál (Müller 2014).

Az immateriális javakkal kapcsolatban felmerült problémára nagyon sokan próbáltak megoldást keresni, nagyon különböző módokon. A javaslatokat két csoportra bonthatjuk aszerint, hogy a megoldást a pénzügyi számvitel keretein kívül képzelik el, vagy azokon belül. Az első csoportba tartozók nem a jelenlegi számviteli szabályozások, standardok módosítására tesznek javaslatot, hanem a pénzügyi számviteli beszámolók olyan kimutatásokkal történő kiegészítését javasolják, amelyek az immateriális vagyonról tájékoztatják az érdekhordozókat. Ezen megoldásoknak az a hátránya, hogy nem képezik részét semmilyen számviteli rendszernek, így nem biztosított sem a bevezetésük, sem az egységes alkalmazásuk. A másik lehetőség az adott számviteli szabályozási környezet keretein belül maradván, a határokat „feszítve” elérni, hogy a standardalkotók megváltoztassák az előírásokat. Ennek az alternatívának az az előnye, hogy ha ez megtörténik, akkor egységes lesz az alkalmazás, és kötelező érvényű azokban az országokban, amelyekben a törvényalkotók befogadták az IFRS rendszert.

Az immateriális javakkal kapcsolatos kutatási projektet az IASB az erőforrások szűkösségére hivatkozva leállította, az AASB kezdeményezése tehát egyelőre nem indított el olyan változásokat, amelyek segítenék az ehhez a témához kötődő beszámolási anomáliák kezelését. Shortridge és Smith (2009) szerint a pénzügyi számvitel és beszámolás az egyik legjelentősebb forradalmát éli meg jelenleg, amely folyamat fő mozgatórugója az ipari gazdaságból az információs gazdaságba való átmenet, főszereplői között pedig ott vannak az immateriális erőforrások. A szerzők az Egyesült Államok számviteli-beszámolási rendszerének keretein belül jelzik előre azokat az eseményeket, amelyeknek lényege az információs gazdaság új jelenségeihez való alkalmazkodás lesz. Konkrét elképzeléseket fogalmaznak meg arra vonatkozóan, hogy miként épül majd fel az új beszámolási paradigma (3. ábra).

3. ábra Pénzügyi beszámolás az információs társadalomban



Forrás: Shortridge–Smith (2009, 12. o.).

A beszámolás alapvető szabályainak újragondolása jelenleg napirenden van a világ legnagyobb standardalkotóinál. A változtatás elkerülhetetlen, mivel a számvitel nem tudott lépést tartani a gazdaság rohamos fejlődésével. A belső szereplők számára készülő jelentések és a külső érdekhordozóknak szóló önkéntes információszolgáltatás témakörében már tapasztalhattunk fejlődést, új beszámolási keretrendszerek felemelkedését, ami az ipari gazdaságból a tudás gazdaságba való átmenet velejárója volt. Ezek a változások és új trendek előbb-utóbb utoléri a pénzügyi számvitel területét, vagyis a beszámolási kötelezettség alapján közzétett jelentések is változni fognak, csak ez egy lassabb folyamat (IMA 2010).

A következőkben az új, formálódó paradigma legfontosabb elemeinek szerepét azonosítjuk az IFRS rendszerben, ahol jelenleg nagy horderejű változások történnek. A *globalizáció és az elvi alapú megközelítés* nyilvánvalóan alapvető fontosságúak a standardalkotók számára, mivel magas minőségű, globálisan elfogadott beszámolási szabályok kialakítására törekszenek, amelyek elvi alapúak. A valósághű bemutatásból pedig az következik, hogy az ügyleteket *gazdasági tartalmuk* alapján ragadják meg, és nem a jogi forma a döntő a megjelenítésnél.

A *relevancia és a valóság* bemutató központi szerephez juttatása szintén megtörtént az IFRS rendszerben is, a beszámolási alapelvek áttekintésekor. Shortidge és Smith (2009) is utalnak arra, hogy a korszakváltás a beszámolás területén nem zárult még le, így a jelenlegi amerikai szabályozások a régi és az új paradigmából is tartalmaznak elemeket. Ilyen átmeneti időszak van most az IFRS rendszerben is, mivel a Keretelvek átalakítását szakaszokban valósítják meg és a beszámolási alapelvek módosítása körül számos vita alakult ki (lásd később). A minőségi jellemzőket a szakmai mátrixban az értékek közé soroltuk. Ezen a területen jelentős változtatások történtek az 1989-es változathoz képest.

A *valós értékelés* IFRS-ben betöltött szerepe is módosulni látszik. A vállalatoknak elvileg három értékelési modell áll rendelkezésükre a vagyონrészek értékelésére: a bekerülési költség, az átértékelési és a valós érték modell. A valós értékelés alkalmas lehet egyes mérlegképességi korlátok meghaladására. A felfogás lényege, hogy a bekerülési költségtől függetlenül a vagyónrészek mindenkori értéke az aktuális értékviszonyokat tükrözi, így olyan vagyónrészek kimutatására is alkalmas, amelyeknél például nem azonosítható bekerülési költség. A Keretelvek foglalkozik az általános értékelési alapokkal, de egyiket sem emeli ki egyfajta fő értékelési szabályként, ebből azonban nem következik, hogy bármelyik bármely helyzetben alkalmazható is. A vállalatok mozgásterét az értékelési formula megválasztásában az egyes standardok ugyanis korlátozzák, akár úgy is, hogy csak egy lehetséges formula alkalmazását teszik lehetővé. Az IASB 2011-ben kiadta az IFRS 13 standardot, amely az első olyan önálló standard, amely kifejezetten a valós értéken történő értékeléssel foglalkozik, amely alkalmazható a pénzügyi és a nem pénzügyi eszközökre is. A valós értékelés elkülönült szabályozása az IFRS rendszerben határozott lépésnek tekinthető az új paradigma elfogadásának irányába.

A Keretelvek a rendszer stabilitását adják, ugyanakkor elég rugalmasnak kell lenniük ahhoz, hogy elősegítsék a nagyon eltérő területeket átfogó standardalkotási folyamatot (Gebhardt et al 2014). A dokumentum első változata 1989-ben jelent meg, és egészen 2010-ig hatályos volt. Az IASB jelenleg egy fejlesztési projektet folytat a Keretelvek átírásának céljával. A reform előkészítése még 2004-ben elkezdődött, amikor az IASB az Egyesült Államok számviteli standardalkotójával, az FASB-vel⁸ közösen elindította a Keretelvekkel kapcsolatos együttműködést. A közös munkát a 2002-es norwalki egyezmény alapozta meg, amely a két számviteli standard – az IFRS és a US GAAP – összehangolását célozta egy

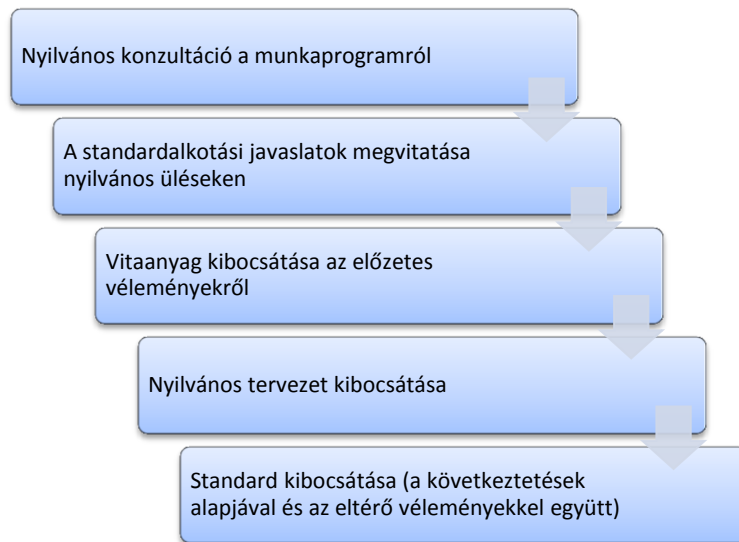
⁸ Financial Accounting Standards Board, az ún. US GAAP, az egyesült államok számviteli alapelveinek megalkotója.

konvergenciafolyamat keretében, melyben a közös elméleti alapok megteremtése kulcsfontosságú volt (Whittington 2008).

A projektet eredetileg az amerikai standardalkotóval (Financial Accounting Standards Board, FASB) együttműködve tervezték végrehajtani, de 2010-ben felfüggesztették a munkát, miután kiadták a Keretelvek új változatát, amely a korábbi szöveg mellett két átdolgozott fejezetet tartalmazott (a pénzügyi beszámolás céljáról és a pénzügyi információk minőségi jellemzőiről). 2011-ben azonban az IASB meghirdetett egy, a napirendi pontjaira vonatkozó nyílt konzultációt, amely azzal az eredménnyel zárult, hogy a válaszadók többsége a Keretelvek megreformálását tartotta a legsürgetőbb feladatnak. A folyamatot tehát újraindították (önállóan, nem az FASB-vel közösen), a régi fejezetek átdolgozása jelenleg is zajlik.

A standardalkotási folyamat az IASB-nél hagyományosan nagyon nyílt: úgy alakították ki, hogy a szakmai közösség által megformált véleményt is beépítse a folyamatokba és erre vonatkozó információkkal lássa el a döntéshozókat (4. ábra). Különösen fontos ez egy olyan horderejű projekt esetében, mint a Keretelvek megreformálása. A vitaanyagok és a tervezetek kiadása után mindig rendelkezésre áll egy előre meghatározott időkeret, amely alatt a szakma véleményezheti a dokumentumokat. Az IFRS felhasználói, többek között a befektetők, vállalkozások és a hatóságok érdekeik védelme érdekében aktívan részt vesznek a standardalkotási folyamatban (Alali–Cao 2010, 81.o.)

4. ábra A standardalkotás folyamata



Forrás: Deloitte (2015).

A Keretelvek projekt is a fent említett lépések szerint halad. A célja olyan szilárd alapot létrehozni a jövőben létrehozandó standardoknak, amely elvi alapú, konzisztens és nemzetközileg elfogadott (Deloitte 2010). Az első megközelítés szerint fázisokra osztották a munkát, fokozatosan javítva és lecserélve az egyes fejezeteket. Az IASB és az FASB 2006 és 2010 közötti közös erőfeszítéseinek eredményeképpen a pénzügyi *beszámolás céljáról* és a hasznos információk *minőségi jellemzőiről* szóló fejezeteket megújították (Gebhardt et al 2014). A beszámolás céljáról szóló rész esetében a módosítások a felhasználók elsődleges csoportját és a *menedzsment elszámoltathatóságáról* szóló részt is érintették. Az elszámoltathatóság témaköre egy sor más kérdést is felvet, melyek mentén két alapvető megközelítés különíthető el⁹ (2. táblázat).

⁹ A két megközelítés angol megfelelői: „Stewardship approach” és „Decision usefulness approach” (Whittington 2008).

2. táblázat Az elszámoltathatósághoz és a döntéstámogatáshoz kapcsolódó elvek

<i>Elszámoltathatósági megközelítés</i>	<i>Döntéstámogató megközelítés</i>
<i>Információszolgáltatás a felhasználók széles köre számára</i>	<i>Információszolgáltatás a jelenlegi tulajdonosoknak</i>
<i>Óvatosság</i>	<i>Nincs explicit utalás az óvatosságra</i>
<i>Múltbeli események és tranzakciók</i>	<i>Előretekinthető szemlélet</i>
<i>Megbízható mérés</i>	<i>Relevancia</i>
<i>Valószínűségi kritérium a megjelenítésben</i>	<i>Nincs valószínűségi kritérium a megjelenítésben</i>
<i>Bekerülési értéken történő értékelés</i>	<i>Valós értékelés</i>

Forrás: Whittington (2008) alapján saját szerkesztés.

Whittington (2008) a két megközelítés közötti különbséget és ennek jelentőségét támasztja alá és azt állítja, hogy az elszámoltathatósági megközelítést Európában támogatják inkább (bizonyos kulturális különbségek miatt, amelyek pl. az egyesült államokbeli nézőponttól megkülönböztetik a szakmát).

A Keretelvek újraírt változatában a pénzügyi beszámolás célja a következőképpen fogalmazódott meg: „*olyan információk szolgáltatása a gazdálkodó egységről, amelyek hasznosak a meglévő és potenciális befektetőknek, kölcsönt nyújtóknak és egyéb hitelezőknek a gazdálkodóval kapcsolatos befektetési döntéseik meghozatalának során*” (Deloitte 2010, 1. o.). A korábbi változattal szemben, amely a beszámolók felhasználóinak széles körét szólította meg, az új cél tehát döntéstámogató információk nyújtása a jelenlegi és jövőbeli finanszírozóknak, amely segíti a gazdálkodóhoz kapcsolódó jövőbeli pénzáramok előrejelzését. A beszámolók felhasználóinak szélesebb köre pedig szintén tudja hasznosítani ugyanezeket az információkat. A fókusz azonban kétség kívül elmozdult: az *árazási döntések megalapozása a pénzpiacokon* elsődleges szerephez jutott. Szintén jelentős változás az 1989-es Keretelvekhez képest, hogy a korábban külön megfogalmazott cél – a menedzsment elszámoltathatósága – kikerült az új változatból. A magyarázat erre az volt, hogy feleslegesnek és félrevezetőnek gondolták (bár néhány IASB tag ezzel nem értett egyet – EFRAG et al 2013a, 4. o.).

Az e területen folyó kutatás során többek között arra kerestük a választ, hogy Európában valóban jobban támogatják-e a fent bemutatott elszámoltathatósági megközelítést¹⁰. Ehhez az Európai Pénzügyi Beszámolási Tanácsadó Csoport (European Financial Reporting Advisory Group – EFRAG) által kiadott dokumentumokat elemeztük, amelyeket a Keretelvek-projekt különböző fázisaiban az események és elképzelések kommentálásának céljával adtak ki és tükrözik a témával kapcsolatos vélemények komplexitását és sokszínűségét (EFRAG et al 2013 a-d, EFRAG et al 2014; EFRAG et al 2015).

Az EFRAG 2001-ben alakult, azzal a céllal, hogy szakértelemmel és tanácsadással támogassa az Európai Bizottságot a számviteli kérdésekben (nem része az EU intézményrendszerének). A szervezet a Bizottság tanácsadója az IFRS standardok alkalmazásához kapcsolódó minden kérdésben (EFRAG n. a).

Az európai vélemény szerint – amelyet az EFRAG hivatott képviselni – a pénzügyi beszámolóknak információt kell nyújtania a menedzsment elszámoltathatóságáról, vagyis arról, hogy mennyire gazdálkodott jól a menedzsment a rábízott erőforrásokkal, mennyire érvényesültek a részvényesek érdekei. A csoport azt a véleményt képviselte, hogy vissza kellene állítani az elszámoltathatóságról szóló elkülönült célt a Keretelvekben. Az indoklást tartalmazó dokumentum a következő pontokat emelte ki azzal kapcsolatban, hogy egy elszámoltathatóságra vonatkozó explicit utalás miért szükséges:

- lehetővé teszi a befektetők számára, hogy felügyelje a menedzsment tevékenységét (és beazonosítsák azokat a pontokat, ahol a vállalkozást nem az érdekeiknek megfelelően irányítják)
- több kontrollt ad a befektetőknek arra vonatkozóan, hogy megakadályozzák a menedzsment hibás döntéseit
- segít a menedzsment és a tulajdonosok közötti párbeszéd és bizalom kialakításában (EFRAG et al 2013a, 6.o.)

A fentiekén kívül jelentős változást hozott az új Keretelvekben a minőségi jellemzőkről szóló rész, vagyis a beszámolás alapelveinek módosítása. Az új változat kiemelt két alapvető minőségi tényezőt: a *relevanciát és a valósághű bemutatást*, amelyek a

¹⁰ A kutatás a TÁMOP-4.2.1.D-15/1/KONV-2015-0002 azonosítószámú, „Tudás-ipar igényeit kiszolgáló felsőoktatási szolgáltatások megalapozása a Dél-Alföldi régióban” című pályázat keretében készült.

beszámolóban szereplő információk legfontosabb jellemzőivé lépnek elő, mivel csak az ezeknek megfelelő információk lehetnek hasznosak a beszámolók felhasználói számára (3. táblázat). A megbízhatóságot, az óvatosságot és a “tartalom elsődlegessége a formával szemben” elvet törölték a szövegből.

3. táblázat A hasznos információk minőségi jellemzői

KERETELVEK (1989)	ÚJ KERETELVEK (2010)
Megbízhatóság (hibáktól mentes, valósághű bemutatás, a tartalom elsődlegessége a formával szemben, óvatosság, semlegesség, teljesség)	ALAPVETŐ MINŐSÉGI JELLEMZŐK <ul style="list-style-type: none"> • relevancia • valósághű bemutatás (teljesség, semlegesség, hibáktól mentesség)
Érthetőség	KIEGÉSZÍTŐ MINŐSÉGI JELLEMZŐK <ul style="list-style-type: none"> • összehasonlíthatóság • igazolhatóság • időszerűség • érthetőség
Összehasonlíthatóság	
Relevancia (lényegesség)	

Forrás: EFRAG et al (2013c)

Az óvatosság elvének törlése nagyon komoly visszhangot kapott. A standardalkotók azzal indokolták a döntést, hogy egyértelműsíteni igyekeztek a szabályozást, ehhez pedig ki kellett emelni az óvatosság elvét, mivel véleményük szerint összeférhetetlen volt a semlegesség elvével. Ráadásul az óvatossággal értelmezési problémák is akadtak, mivel a felhasználók és a beszámolók készítői nagyon eltérő megközelítéseket alkalmaztak, így az elv gyakran összemosódott a jövedelem simítási-befolyásolási technikákkal (az eredmény szándékos alul- vagy felülértékelésével).

Ennek ellenére a szakma egy része szerint az elvet vissza kell állítani. A vitát az óvatosság különböző értelmezései okozzák, amelyet a szakirodalom is említ. Az ún. feltételes konzervativizmus aszimmetrikus időzítést jelent a jó és a rossz hírek közlésében (az utóbbit

rendre hamarabb bejelentik), míg a feltétel nélküli konzervativizmus a nettó eszközök szisztematikus alulértékeléséhez vezet (Gebhardt et al 2014, 111-112.o.).

Az eredeti Keretelvek szövege tartalmazta, hogy a relevancia és a megbízhatóság között bizonyos esetekben ellentmondás áll fenn, vagyis az egyik csak a másik rovására érvényesíthető erősebben¹¹. Emiatt a beszámolást végző gazdálkodó feladata, hogy megtalálja az egyensúlyt az elvek között. Az új Keretelvekben a megbízhatóság helyett a valósághű bemutatás szerepel és minden a két elv közötti ellentmondásra vonatkozó utalást töröltek (EFRAG et al 2013c, 4. o.). A standardalkotók azzal érveltek, hogy sokan félreértették a megbízhatóságot, ráadásul a valósághű bemutatás ugyanazt a tartalmat hordozza, vagyis véleményük szerint nem történt jelentős változás a jellemzőkben. Az ellentmondásról pedig az a véleményük, hogy nincs ilyen, mivel mindkét fogalom szükséges jellemzője a hasznos információknak: csak a releváns és megbízható információ lehet hasznos (EFRAG et al 2013c, 6. o.).

Az EFRAG véleménye ezen a ponton is eltér:

„A megbízhatóságot (az igazolhatósággal együtt) vissza kell emelni a pénzügyi kimutatásokban szereplő információk alapvető jellemzői közé... A megbízhatóság visszaállítása megalapozná a szükséges támogatást ahhoz, hogy a megbízható mérést továbbra is megjelenítési kritériumként használják az eszközök és kötelezettségek esetében” (EFRAG et al 2013c, 9. o.).

A fentiek alapján elmondható, hogy a Keretelvek projekt első fázisának végére jelentős vita alakult ki a beszámolási szabályok változtatásáról. A polémia alapja az elszámoltathatósági megközelítés felől a döntéstámogató megközelítés felé tapasztalható elmozdulás. A következőkben bemutatjuk a munka második fázisát, amely további élénk szakmai vitákra adott lehetőséget.

¹¹ Ezt a problémát a relevancia és megbízhatóság közötti „trade-off”-ként ismeri a szakma.

2.3. A második fázis

2000 után jelentős események és változások mentek végbe a pénzpiacokon, amelyek miatt a beszámolási szabályok bizonyos mértékű módosítására is szükség volt. Az Enron-botrány, az IASB–FASB konvergencia program, a pénzügyi válság, az IAS-t alkalmazók számának növekedése alapvető változásokat hozott a standardalkotás intézményeiben és folyamataiban. A két standardalkotó közös munkája kiterjedt a gazdálkodó egységgel, a pénzügyi kimutatások elemeinek definíciójával és a méréssel kapcsolatos kérdésekre, de 2010-ben felfüggesztették a Keretelvekhez fűződő együttműködést, mivel a válság miatt felmerült megoldandó feladatokra koncentráltak. A befektetőkkel és a vállalkozókkal folytatott folyamatos párbeszéd a megújult IASB stratégiájának része lett. 2011-ben nyilvános megbeszéléseket tartottak több kontinensen annak érdekében, hogy megkérdézzék az érintetteket az új munkarend kialakításáról. A vélemények majdnem egyöntetűen támogatták a Keretelvek újragondolását: *„A legtöbb válaszadó szerint egy megbízható Keretszabály elengedhetetlen az elvi alapú standardok sikeréhez”* (IASB 2012, 21. o.).

Az IASB újraindította a munkát, miután a napirendről szóló konzultáció azzal az eredménnyel zárult, hogy a szakmai közvélemény nagyon is számon tartja a Keretelvek reformját. A legalapvetőbb beszámolási szabályozások újragondolása tehát megint a standardalkotók napirendjén van, de ezúttal önálló IASB projektként. Az elvégzett munka eredményeként 2013 júliusában kiadtak egy vitaanyagot (IFRSF 2013), amely tartalmazza a legfontosabb összefüggéseket és szabályokat, melyekre a megújítandó részeket alapozzák. Külön fejezetek foglalkoznak többek között a pénzügyi kimutatások elemeinek definícióival, a megjelenítéssel és a mérési módszerekkel. A dokumentumot azzal a céllal publikálták, hogy megismerjék a szakma véleményét néhány olyan kérdéstről, amelyek vitákat szültek a standardalkotás során. A szöveg több olyan problematikus pontot is azonosított a Keretelvekben, ahol beavatkozásra volt (van) szükség: bizonyos területeken ki kellene terjeszteni a szabályozást (pl. mérés-értékelés), más területeken a meglévő előírások tisztázásra szorulnak (pl. az eszköz és a kötelezettség definíciója) (IASB 2012, 22. o.).

A vitaanyagra érkező válaszok megfontolása után a következő lépés a 2015 májusában kiadott nyilvános tervezet (IFRSF 2015b) volt, amely már az új fejezetek tervezett szövegét és a korábban átírt részek korrekcióit tartalmazza. A pénzügyi kimutatások elemeinek – eszköz, kötelezettség, tőke, stb. – új megközelítéseit is olvashatjuk a dokumentumban, amelyek nagyon fontos alapvetései az immateriális javakkal kapcsolatos szabályozásoknak is (4.

táblázat). Egy új eszköz definíció alapot jelenthet ugyanis az immateriális erőforrásokhoz kapcsolódó megjelenítési problémák tisztázásához is (IASB 2012, 22. o).

4. táblázat A jelenlegi és a javasolt definíciók

	Jelenlegi definíció	Javasolt definíció
Eszköz	<i>Az eszköz múltbeli események eredményeként a gazdálkodó egység ellenőrzése alatt álló erőforrás, amelyből a gazdálkodó egységnek várhatóan jövőbeli gazdasági hasznai származnak</i>	<i>Az eszköz olyan erőforrás, amely múltbeli események eredményeként jelenleg a gazdálkodóegység ellenőrzése alatt áll.</i>
Kötelezettség	<i>A kötelezettség a gazdálkodó egység múltbeli eseményeiből származó olyan meglévő kötelme, amelynek teljesítése várhatóan gazdasági hasznokat megtestesítő erőforrásoknak a gazdálkodó egységből történő kiáramlását eredményezi.</i>	<i>A kötelezettség a gazdálkodó egység múltbeli események eredményeként jelenleg meglévő, gazdasági erőforrások átadására vonatkozó kötelme.</i>
Gazdasági erőforrás	[jelenleg nincs definíció]	<i>A (gazdasági) erőforrás egy olyan jog, amely potenciálisan gazdasági hasznokat termelhet.</i>

Forrás: Orrell (2015).

Az egyik fontos változtatás, hogy az eszköz definíciójából kikerült az a rész, amely arra utalt, hogy az erőforrás a jövőben gazdasági hasznot hoz a gazdálkodónál. Ezzel a módosítással azt kívánják erősíteni, hogy az eszköz maga az erőforrás, nem a hozzá kapcsolható jövőbeli hasznok összessége. További változtatás, hogy külön definíciót alkotnak az erőforrásra, amely tartalmaz utalást a jövőbeli hasznokra, de csak arra, hogy az erőforrás képes hasznokat hozni, vagyis nem kötik ki, hogy ezek befolyásának valószínűnek kell lennie. Az erőforrások felett gyakorolt ellenőrzés azt jelenti, hogy a gazdálkodó egység irányítani tudja az erőforrás használatát és rendelkezik az ebből adódó gazdasági hasznok felett (Orrell 2015, 6. o.).

A tervezett *megjelenítési kritériumok* szerint a gazdálkodóknak akkor kell egy eszközt vagy kötelezettséget bemutatni a beszámolóban, ha a bemutatás a következő információkkal látja el a felhasználókat.

- releváns információk az eszközökről, kötelezettségekről, jövedelemről, ráfordításokról, vagy a saját tőke változásairól,
- valóságghú információk az eszközökről, kötelezettségekről, jövedelemről, ráfordításokról, vagy a saját tőke változásairól
- olyan információk, amelyeknek a haszna meghaladja az információ előállításának költségét (Orrell 2015, 7. o.).

A megjelenítés tehát nem szükséges, ha nem eredményez releváns információt, ha a valóságghú bemutatás nem teljesülhet a mérés nehézsége, bonyolultsága miatt, illetve, ha túl költséges a hasznokhoz mérten. Whittington korábban is rávilágított az ezzel kapcsolatos különböző nézetekre: az elszámoltathatósági megközelítés alapján a kritériumok egyfajta szűrőként működnek a megbízható információk kiválasztásához, míg a döntéstámogató megközelítés szerint elképzelhető, hogy minden az értékelésben releváns információ megjelenítendő lenne, akkor is, ha megbízhatatlannak minősül (Whittington 2008, 501. o.).

A belső előállítású immateriális erőforrások azonban valószínűleg továbbra is fennakadnak majd a rostán, mivel nehezen azonosíthatók (nem értékesíthetők és nincsenek minden esetben jogi eszközökkel védve). Esetükben ráadásul további nehézséget jelent, hogy a legáltalánosabban használt számviteli értékelési mód, a bekerülési érték módszer alkalmazása ezeknél az erőforrásoknál nem is igazán célravezető¹². A tudásjavak költség-alapú értékelése irreleváns információkhoz vezethet, mivel nagy valószínűséggel nem fedi le annak az eszköznek az értékét, amely létrejön.

Az EFRAG még a vitaanyag kiadása után véleményezte a tervezett változtatásokat és általában egyetértett a módosításokkal. Értékelték az új definíciókat és konzisztensebbnek, érthetőbbnek írták le őket azzal a javaslattal, hogy az alkalmazás során szükség lenne annak ellenőrzésére, hogy tartalmazznak-e félreérthető részeket (EFRAG 2014, 8. o.). Szintén egyetértettek a javasolt megjelenítési kritériumokkal és a valószínűségi küszöb eltörlésével. Ugyanakkor nagyobb hangsúlyt fektetnének arra a tényre, hogy a bizonytalanság a relevancia és a megbízhatóság rovására mehet (EFRAG 2014, 15. o.).

¹² A szellemi tőke mérési problémákról lásd: Juhász (2004).

A 2015-ben kiadott tervezet másban is jelentős újítást hozott, mivel a vitaanyagra érkező válaszok figyelembevételével a standardalkotók felülírták néhány korábbi döntésüket: bevezettek egy újfajta útmutatást az *elszámoltathatóságról*, valamint a *tartalom elsődlegessége a formával szemben* és az *óvatosság* visszakerültek a minőségi jellemzőkről szóló részbe a semlegességet támogató jellemzőkként. Az óvatosságot a bizonytalanságot hordozó körülmények között történő döntéshozatalkor gyakorlott körütekintésként írják le (EFRAG 2015, 2. o. és 5. o.).

Az *elszámoltathatóság* tehát újra szerepel, de nem a beszámolás elkülönült céljaként, hanem az általánosan megfogalmazott cél részeként, ami az elsődleges felhasználók vásárlási, eladási, megtartási¹³ döntéseinek támogatása. Az EFRAG nyílt levelében üdvözölte a menedzsment elszámoltathatóságára vonatkozó nagyobb hangsúlyt, ugyanakkor ezt ugyanolyan fontos célnak vélik, mint a jövőbeli pénzáramok megbecsléséhez szükséges információk szolgáltatását. Az indoklás szerint az elsődleges felhasználóknak akkor is szükségük lehet a menedzsmentről szóló információkra, ha éppen nem készülnek vásárolni vagy eladni a gazdálkodó értékpapírjaiból, viszont másfajta döntést kívánnak hozni, ami például magába foglalja a stratégia, az értékteremtés hosszabb távú értékelését, vagy a javadalmazás kialakítását: „*A menedzsment elszámoltathatóságának megítéléséhez a pénzügyi kimutatásoknak múltbeli tranzakciókról és eseményekről is kell szólniuk és tények megerősítésére alkalmasnak kell lenniük*” (EFRAG 2015, 7. o.).

Az *óvatosság* visszaemelése szintén némi vitához vezetett az ún. körültekintő óvatosság (cautious prudence) és az aszimmetrikus óvatosság különböző értelmezései miatt. Az előbbi egyszerűen a bizonytalan környezetben történő döntéshozatal során gyakorlott körültekintést jelenti, az utóbbi viszont a veszteségeknek a nyereségekhez viszonyított időben korábbi bemutatására utal. A Keretelvekhez kapcsolódó tervezet a körültekintő óvatosságot alkalmazza és leszögezi, hogy ha helyesen alkalmazzák az elvet, akkor az eszközök illetve kötelezettségek alul- illetve felülértékelése is elkerülhető (Orrell 2015, 3. o.). Az aszimmetrikus óvatosság nem a Keretelvekben, hanem a csatolt függelékben szerepel, ahol bizonyos körülmények esetén elfogadhatónak ítélik (EFRAG 2015, 6. o.). Az EFRAG válasza támogató abban az értelemben, hogy üdvözlik az óvatosság elvének visszaállítását, de nagyobb hangsúlyt fektetnének arra, hogy az aszimmetrikus óvatosság nem minden esetben

¹³Alapvetően a gazdálkodóhoz kapcsolható jövőbeli pénzáramok megbecslése van a középpontban ezeknél a döntéseknél („buying, selling, holding decisions”).

vezet nem kívánatos torzításhoz a pénzügyi kimutatásokban. Azt is kifogásolják, hogy az óvatosság a semlegesség elvének támogató jellemzőjeként szerepel (EFRAG 2015, 6.o.).

További kritikát fogalmaz meg az „európai véleményt” képviselő szervezet amiatt, hogy a megbízhatóság elve továbbra is hiányzik a szövegből, valamint azért, mert a mérési bizonytalanságot a tervezet úgy írja le, mint a relevanciát befolyásoló tényezőt, amivel a szakmai szervezet nem ért egyet:

„Az EFRAG ellenzi a mérési bizonytalanság relevancián belüli kezelését... Ahelyett, hogy újraértelmez és újracímkez olyan egyértelmű fogalmakat mint a relevancia és a megbízhatóság, az IASB-nek inkább tisztázni kellene a megbízható mérés korlátait... A Keretelvek újragondolása ideális alkalom erre” (EFRAG 2015, 2. o.).

A fent említett események és a szakma által megfogalmazott válaszok alapján kijelenthetjük, hogy valóban tapasztalható egy elmozdulás a Whittington (2008) által bevezetett elszámoltathatósági megközelítés felől a döntéstámogató megközelítés felé. Az óvatosság, elszámoltathatóság, megbízhatóság olyan kulcsfogalmak, amelyek széleskörű vitákhoz vezetnek a pénzügyi beszámolás területén, és amelyekről szükséges konszenzust kialakítani a Keretelvek projekt sikere érdekében.

Felmerülhet a kérdés, hogy a Keretelvek változtatása milyen gyakorlati következményekkel fog járni a számviteli szakmára nézve. Természetesen azonnali és közvetlen hatással nem lehet számolni, ugyanakkor nem szabad megfeledkezni arról, hogy e dokumentum határozza meg azt a közös koncepcionális keretrendszert, amelyben a standardalkotási munka zajlik. Ha tehát módosulnak a beszámolási alapelvek, akkor ez a változás előbb-utóbb a részletszabályokra is hatással lesz. Mindezek alapján véleményünk szerint feltétlenül szükséges nyomon követni azokat a folyamatokat, amelyek a Keretelvek változásait kísérik.

Témánk szempontjából kiemelt jelentősége van, hogy a beszámolási paradigma változásai milyen hatással lesznek az immateriális javak számvitelére. A következőkben azt tárgyaljuk, hogy a módosítások alapján lehetővé válhat-e a tudásjavak szélesebb körének bevonása a számviteli transzformáció hatálya alá.

2.4. A projekt jelentősége

A megjelenítési kritériumok új változata nem tartalmaz a hasznok befolyásának valószínűségére vonatkozó részt, mivel a standardalkotók ezt a témakört a méréssel (értékeléssel) kapcsolatos szabályozásokba kívánják átemelni. Végül soron tehát azok a bizonytalanságok, amelyek egy adott eszközhöz kapcsolható hasznok jelentkezésénél, vagy a tétel mérésénél felmerülnek, nem a definícióknak vagy a megjelenítési kritériumoknak való megfelelésre lesznek hatással. A kulcsterület így az immateriális erőforrások szempontjából is a mérés témaköre lesz. A megjelenítési kritériumok megfogalmazásai eddig eleve kizártak bizonyos erőforrásokat a mérlegből, az új szabályok mellett azonban az új, megbízható mérést lehetővé tevő módszerek kidolgozása jelenti majd a kihívást. Baricz (2008) szintén a számvitelt érő egyik legnagyobb kihívásként azonosítja az immateriális javak körének bővítésére vonatkozó igényt, amely mindaddig nem lehetséges, amíg nem sikerül azonosítani egy biztos értékelési módszert.

Nem valószínű, hogy a fenti módosítások miatt tömegesen válna lehetővé a belső előállítású immateriális erőforrások megjelenítése. Az új Keretelvek megjelenése után az IASB tervezi a standardok módosítását is, így valószínűleg az IAS 38 is tartalmazni fogja az új szabályozások alkalmazási módját az immateriális eszközök esetére. Mivel továbbra is igaz, hogy ezek az erőforrások bizonyos esetekben nem azonosíthatók, ellenőrizhetők a hagyományos javakhoz hasonlóan, illetve nehezen számszerűsíthető lehetséges gazdasági hasznokat hordoznak, így valószínűleg továbbra is mérlegen kívül maradnak. Nem mondhatjuk azonban, hogy nincs jelentősége a Keretelvek átdolgozásának a témánk szempontjából, mert elindíthatnak olyan kutatásokat, amelyek eredménye lehet olyan értékelési eljárások kifejlesztése, amelyek alkalmassá teszik a tudásjavakat a mérlegben való megjelenítésre.

Fontos kérdés, hogy az eddig megtörtént és a jövőben tervezett módosítások hogyan segítenek azokon a beszámolási anomáliákon, amelyek az utóbbi időben kialakultak. A relevancia és a valóság-hű bemutatás középpontba helyezése, a valós értékelés szerepének és elfogadottságának növelése utat adhatnak bizonyos újításoknak. Messziről indulnak a változások, a nemzetközi számviteli szakmai mátrix alapjait tervezik most módosítani. Az új Keretelvek megjelenése után azonban elképzelhető, hogy az immateriális javak újraszabályozása megint szerepelni fog az IASB napirendjén, és megszületik egy olyan

standard, amely nem okoz olyan beszámolási anomáliákat, mint a belső előállítású és a külső forrásból szerzett megfoghatatlan vagyonelemek jelenlegi különböző elszámolási módja.

Alapvető változásokat létrehozni a jelenleg uralkodó számviteli szabályozásokban nagy kihívást jelent a folyamat minden szereplője számára. A standardalkotók állandó ösztűzben vannak, mivel a szakma tőlük várja a beszámolási problémák rendezését, a beszámolót készítő gazdálkodók és a befektetők, valamint a hitelezők és egyéb felhasználók számára viszont a stabilitás és a szabályozási környezet kiszámíthatósága kulcsfontosságú. Az IASB ebből adódóan óvatosan és nagy körültekintéssel halad előre a reform útján. A legkisebb változtatások illetve hangsúly-eltolódások is erős visszhangot kapnak a szakmai szervezetek részéről.

Ahogy már említettük, a szakirodalom felhívja a figyelmet a beszámolóbeli hiányzó belső előállítású immateriális tényezők fontosságára. A gazdálkodók minden olyan költsége, amely ezek megszerzésére, bővítésére, fenntartására irányul, az adott év eredményével szemben írható le, tehát nem lesz a számviteli vagyon része. Az ellentmondás ott van, hogy bizonyos esetekben ezek az erőforrások a későbbiekben, a következő üzleti években hoznak majd hasznot a gazdálkodók számára. Ugyanakkor világosak azok az érvek is, amelyek alátámasztják, hogy ezen erőforrások nem valók a mérlegbe. Skinner összefoglalja azokat az okokat, amelyek miatt az immateriális erőforrások kívül esnek a tradicionális számviteli kereteken:

1. Sok immateriális erőforrás nem különíthető el, nem értékesíthető, nem egyedi eszköz.
2. Az anyagi és pénzügyi eszközök esetében jól definiált tulajdonjogok az immateriális erőforrásokra nem terjeszthetők ki.
3. Nincs aktív másodlagos piacuk, ami megnehezíti az értékelést.
4. Sok esetben bonyolult szerződésekbe foglalni az immateriális eszközökhöz kapcsolódó jogokat (Skinner 2008, 203. o.).

A belső előállítású immateriális erőforrásokat (humán erőforrás, folyamatok, vevőlisták, kutatási költségek) valószínűleg a jövőben sem fogják a mérlegben számszerűsítve megjeleníteni (kivéve az eddig is mérlegtételként szereplő fejlesztési költségeket, jogi eszközökkel levédett know-how-t). A Keretelvek-projekt jelentőségét az adja, hogy olyan elemeket érint (pl. az eszköz definíciója, a megjelenítési kritériumok), amelyek a rendszer

alapköveit jelentik. A másik figyelemreméltó jellemzője a reformnak az a mód, ahogyan a munka zajlik: a pénzügyi beszámolás teljes közönségének bevonásával. A véleményekre azért van szükség, mert a standardalkotók célja felhasználóbarát, könnyen alkalmazható, következetes standardrendszer kialakítása, amely a pénzügyi kimutatások összehasonlíthatóságát, végső soron tehát a globális érvényű szabályozás kialakításának célját segíti elő.

Hans Hoogervorst, az IASB elnöke szerint az utóbbi tíz évben forradalom ment végbe a pénzügyi beszámolásban (IASB 2012, 4. o.). Forradalom alatt azt a változást értette, ami a 20. századi, nemzeti keretekre épülő számviteltől a 21. századi, nemzetközi szintéren elfogadott standardokhoz vezetett. Akár forradalomnak tituláljuk, akár másképpen nevezzük a folyamatot, a lényeg ugyanaz: a legalapvetőbb beszámolási szabályok újragondolása zajlik jelenleg. A reform során olyan régóta ismert és használt fogalmakat értelmeznek újra, mint az óvatosság és a megbízhatóság. A viták leginkább azon témák esetében lángoltak fel, amelyek az elszámoltathatósági megközelítéstől a döntéstámogató megközelítés felé való elmozdulás miatt kerültek napirendre. Ahogyan a szakirodalom is jelezte, az európai álláspont inkább az elszámoltathatóság követelményének erősebb figyelembevételét támogatja.

A standardalkotás bonyolultsága részben az elvi alapú megközelítésből adódik, ami a Keretelvekre is jellemző. Nagy kihívást jelent az elvek és értékek egységes értelmezésének és alkalmazásának megteremtése és biztosítása. A kitűzött célok követése, megvalósítása és mindeközben a folyamatos párbeszéd fenntartása az érdekeltekkel szintén jelentős feladat. Nem kétséges, hogy a jelenleg formálódó Keretelvek új fejezetet fog nyitni a pénzügyi beszámolásban.

Az eddigiekben ismertettük azokat a kereteket, amelyek meghatározzák a nemzetközi pénzügyi beszámolást és ezzel együtt az immateriális erőforrások számvitelét is. Kitértünk a szakma és a standardalkotók által adott válaszlépésekre, amelyek mind a számviteli paradigma modernizálását célozzák. Bemutattuk azokat a konfliktusokat, amelyek a reformokat kísérik, és a szakirodalomból feltártuk az európai szakmai intézmények álláspontját. A következőkben olyan empirikus vizsgálatok eredményeit foglaljuk össze, amelyek az értekezésben megvalósított kutatást is inspirálták. Az idézett szerzők egy része a vállalatok könyv szerinti értékének és piaci értékének különbségéből indul ki, és a láthatatlan vagyon nagyságrendjének megbecslését helyezi előtérbe. A bemutatott kutatások másik

csoportjában olyan vizsgálatokat végeztek, amelyek a vállalatok által elkészített pénzügyi kimutatások immateriális-jellegű információ tartalmát vizsgálták és összefüggéseket tártak fel bizonyos vállalat-specifikus tényezők illetve a közzététel szintje között. Végül a hazai szakirodalomból idézünk olyan kutatási eredményeket, amelyek a magyar gazdálkodóknak a beszámoló szöveges mellékleteivel kapcsolatos véleményeit és az érdekhordozókkal történő kommunikáció aktivitását tükrözik.

3. Az immateriális vagyonhoz kapcsolódó elméletek és kutatások

Az üzleti életben bekövetkező változások szükségszerűen hatással vannak a pénzügyi beszámolás szabályrendszerére, mivel a beszámoló felhasználói ma már pontos információkat igényelnek olyan immateriális erőforrásokról, mint a kutatási-fejlesztési tevékenység, innovációk, szabadalmak, know-how, dolgozói kompetenciák, szakmai tapasztalat, saját fejlesztésű programok, honlapok stb. Az immateriális erőforrások értékére vonatkozóan csak becslések állnak rendelkezésre: egy, az OECD által idézett kutatás szerint a pénzügyi vezetők vállalatok értékének legalább 50 százalékát tulajdonítják ezeknek (OECD 2012, 4. o.). A jelenlegi számviteli szabályozási keretekbe azonban – mint azt korábban bemutattuk – ezen erőforrások nagy része nem illeszthető be, és ez csökkenti a pénzügyi kimutatások magyarázó erejét.

A vállalkozások sokféle eszköz közül választanak, amikor információt kívánnak szolgáltatni a környezetük számára. A pénzügyi beszámolót kiemelten kezeljük, mivel ez az egyetlen olyan eszköz, amelyet a számviteli törvény miatt minden egyes gazdálkodónak rendszeresen el kell készítenie. Ugyanakkor a beszámoló tartalma csak részben kötött, a nem standardizált, szöveges mellékletekben megjelenő információk kiválasztásánál van bizonyos mozgástér. A gazdasági élet szereplőinek döntést kell hozniuk arról, hogy mennyi információt közölnek például a tudásjavakról, innovatív folyamataikról, illetve milyen formában teszik mindezt. A számviteli szabályalkotók szintén döntési helyzetben vannak, mivel ők határozzák meg, hogy mi legyen a közölt információknak az a minimum szintje, amit minden gazdálkodótól elvárnak.

A tudásjavak pénzügyi beszámolóban való megjelenítése olyan szabályozási környezetet és vállalkozói kultúrát feltételez, amelyben az ilyen jellegű erőforrások nyilvántartása, értékelése, és az érdekhordozók megfelelő információkkal való ellátása kiemelt feladat. Az érdekhordozók feltehetően tájékozódni szeretnének az új típusú gazdaságban fontos szerephez jutó tudásjavakról és egyéb immateriális erőforrásokról, mivel ezek birtoklása vagy hiánya napjainkban nagy mértékben alakítja a piaci folyamatokat. A 2007-2008 során kezdődött pénzügyi-gazdasági válságból való kilábalás egyik eszköze éppen a technológiára, tudásra épülő gazdaság kialakítása, megerősítése lehet az európai uniós célkitűzések szerint (Pelle–Végh 2014). Hazánk a 2004-ben csatlakozott országokkal együtt a jól képzett munkaerőre támaszkodva egyre szorosabban integrálódott az uniós piachoz

(Kovács 2013). Ugyanakkor nagy hangsúlyt kell fektetni a humán tőke fejlesztésére, mivel ez kulcsfontosságú a hosszú távú növekedés szempontjából (Farkas 2012).

Az emberi erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás Kovács–Lévai (2000) szerint szükségzerű és feltételezi az intellektuális vagyon elemeinek meghatározását, értékelését, ami viszont új feladatok megoldását, új értékelési, ellenőrzési eljárások kialakítását követeli meg. Megfelelően kialakított vállalati stratégia esetén ezek az erősségek megalapozhatják a sikert. A pénzügyi számviteli beszámoló viszont a szabályozások sajátosságai miatt nagyon keveset mutat meg a tudásalapú erőforrásokról. A probléma megoldását a szabályalkotók többnyire a beszámolók szöveges mellékletében elhelyezett információkban látják, amelyek optimális esetben több üzleti évre visszamenőleg is tartalmazhatnak adatokat például a kutatás-fejlesztéssel kapcsolatban (Deák–Lukovics 2014). A szöveges mellékletekben történő információ közlésnek természetesen megvannak a maga korlátai (a beszámolás költségei), illetve előfeltételei (az immateriális javak nyilvántartása, tudatos menedzsmentje). Saxné (2014) szerint a hazai vállalatok a szöveges mellékletekben is csak a törvény által kötelezően előírt elemeket közlik, mivel a vállalatok vezetői többnyire nem tartják fontosnak a többletinformációk megosztását.

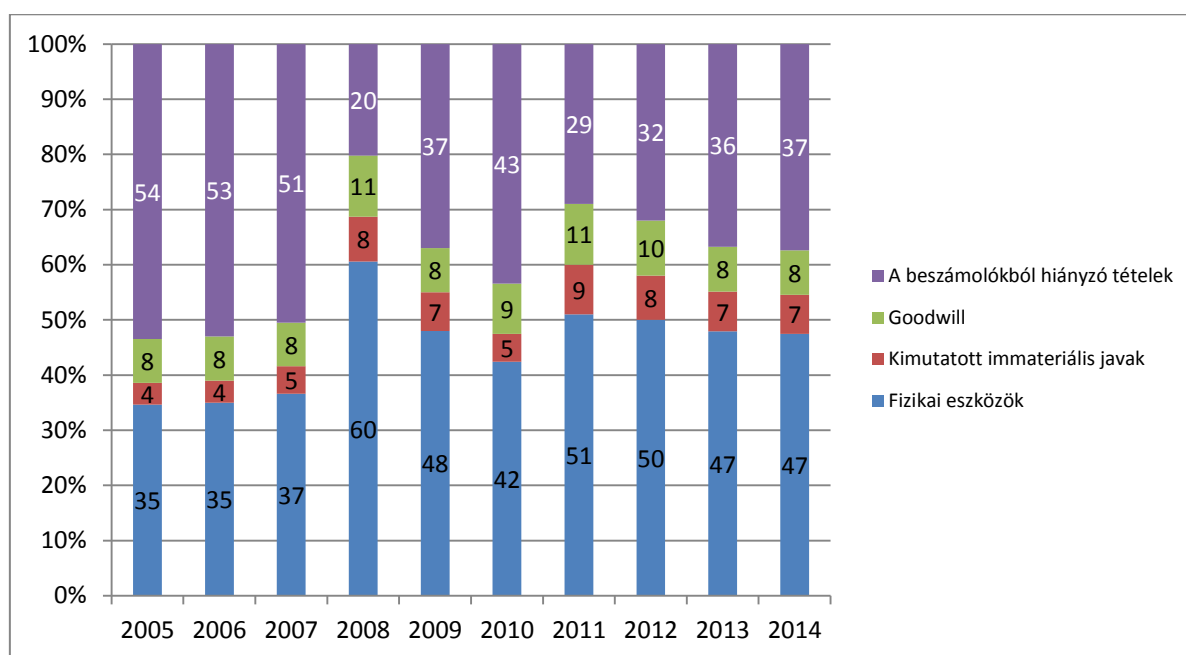
A vállalkozások, amennyiben felismerik az érdekhordozói igényeket, jogosultak bármely (kvalitatív) információt elhelyezni a pénzügyi kimutatások mellékleteiben, amennyiben relevánsnak ítélik meg ezeket. A beszámolók készítői azonban gyakran más eszközt választanak az ilyen jellegű információk közlésére: fenntarthatósági jelentéseket, társadalmi felelősségvállalásról szóló jelentéseket publikálnak. A pénzügyi beszámolás célja minden olyan információ átadása a beszámolók felhasználói (elsősorban befektetők, hitelezők) számára, amely információk szükségesek számukra gazdasági döntéseik meghozatalához (relevancia alapelve). Ha viszont a gazdálkodók a pénzügyi beszámoló helyett más eszközöket választanak bizonyos információk közlésére, akkor az azt jelenti, hogy a pénzügyi kimutatások nem látják el azt az alapvető feladatot, amelyre hivatottak, hiszen a tudásjavak és egyéb immateriális erőforrások vitathatatlanul relevánsak az érdekhordozók szempontjából.

Az immateriális javakkal kapcsolatos számviteli elmélet és gyakorlat területén olyan beszámolási alapelvek között kell megteremteni az egyensúlyt, mint a relevancia és az óvatosság elve, ami nagy kihívások elé állítja a gazdálkodókat és a szabályalkotókat egyaránt. Shotridge–Smith (2009) szerint a pénzügyi beszámolási standardok módosítására lenne

szükség annak érdekében, hogy lépést tudjanak tartani a tudásgazdaságban bekövetkezett változásokkal.

A probléma jelentőségét érzékeltetik azok a számítások, amelyek arra irányulnak, hogy világban tevékenykedő vállalatok piac által elismert értékének mekkora részét teszi ki a könyv szerinti értékük. A Brand Finance (2015) kutatásába 58.000 vállalatot vont be, melyek több, mint 120 országban működnek. Az adatok alapján megállapítható, hogy a vállalatok értékének jelentős része származik olyan immateriális jellegű és egyéb tételekből, melyeknek csak egy része jelenik meg a beszámolóban (5. ábra). Az elemzésben közlik, hogy a legtöbb mérlegben megjelenített immateriális eszköz a telekommunikációs szektor cégeinél található. Az arányokat tekintve a reklámpari vállalatok támaszkodnak legnagyobb mértékben az immateriális erőforrásokra (itt a legkisebb a fizikai eszközök aránya). Jelentős arányt képviselnek még ezen erőforrások a médiához kötődő és a gyógyszeripari cégeknél. A legkevésbé támaszkodnak immateriális erőforrásokra az olajipari, elektronikai cégek és a bankszektor gazdálkodói (Brand Finance 2015, 8. o.).

5. ábra A globális vállalati érték megoszlása (2005-2014)



Forrás: Brand Finance (2015).

Az Ernst & Young (2009) 709 akvizíciót vizsgált meg a 2007-es évből (21 ország, 13 iparág volt érintett) és megállapította, hogy a vállalkozásokért fizetett összeg 30 százalékát tulajdonították a fizikai és pénzügyi eszközöknek, 23 százalék az azonosított immateriális

javakhoz volt köthető, a fennmaradó 47 százalékot pedig goodwillként számolták el. A goodwillként történő elszámolás az olyan tételeknél történik meg, amelyek egyedileg nem azonosíthatók, nem mérlegképesek. A különböző iparágakra számított adatok alapján megállapítható, hogy fizikai eszközök legkisebb arányban a fogyasztási cikket gyártó vállalatoknál, a médiához és szórakoztatóiparhoz kötődő cégeknél és a gyógyszeriparban jelentkeztek (Ernst & Young 2009, 6. o.).

Boda (2005) száz magyar nagyvállalat tudástőkéjét számszerűsíti az 1998-2001-es időszakra vonatkozóan diszkontált cash flow módszerrel és arra a következtetésre jut, hogy a vizsgált szektorok zömében a tudástőke a legjelentősebb termelési tényező. Megállapítja továbbá hogy a legtöbb tudástőkéje a magyar gazdaságban a gyógyszeriparnak, a telecomnak, a kereskedelemnek és az üzleti szolgáltatóknak van (Boda 2005, 90. o.).

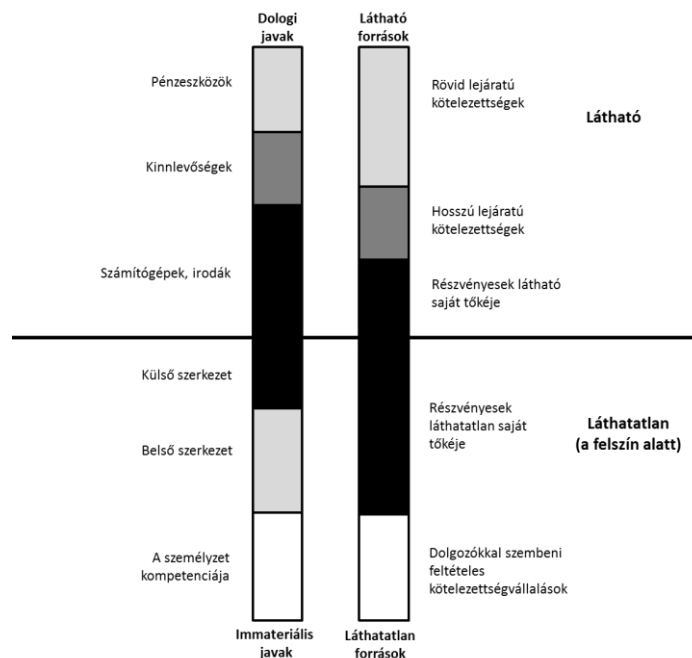
Vajon mindez azt jelenti-e, hogy elhaladt az idő a hagyományos alapokon összeállított pénzügyi kimutatások felett? Abból a szempontból ez igaz, hogy nem tudják leírni napjaink üzleti folyamatait azok teljességében. Óvatosan kell azonban eljárni a pénzügyi számvitelt és a beszámoló hasznosságát érintő következtetések levonásakor. A piaci érték és könyv szerinti érték közötti rés az utóbbi időkben valóban jelentősen megnőtt, viszont a pénzügyi beszámolót nem azzal a céllal készítik, hogy a vállalat piaci értékét meghatározza. A kritika azonban helytálló bizonyos szempontból: attól, hogy egyes tételek nem jelennek meg számszerűsítve az eszközök között, nem biztos, hogy nem beszámolóképesek (Deák 2006). Ezekről a tételekről lehet kvalitatív információt közölni – akár bizonyos fokig standardizált formában, azonos alapok, beszámolási szabályok alapján. Juhász (2004) a számviteli és az üzleti értékelés különböző szempontjait írja le és rámutat, hogy a számvitelből származó adatokat kiegészítheti egy másik rendszer, amely jobban bemutatja az üzleti működést.

A következőkben ismertetjük a szakirodalomban fellelt elméleteket, amelyek a mérlegekben nem szereplő, láthatatlan vagyon kérdéskörével foglalkoznak. Amint látni fogjuk, kiemelt kérdésként kell kezelni, hogy a beszámolókból hiányzó tételek esetén ne csupán az eszközoldali megközelítéssel próbálkozzunk, hanem a vagyon eredetéről is essen szó.

3.1. A probléma komplexitása

Ha láthatatlan vagyronról beszélünk, akkor azt a kettős vetületű vagyonfelfogásban eszköz és forrás oldalról kell megközelítenünk. A témáról szóló szakirodalom sok esetben mégis nagyrészt az eszköz oldalon helyet foglaló erőforrások azonosítását, nevesítését, mérési lehetőségeit járja körül. Ugyanakkor nem szabad megfeledkezni annak tisztázásáról, hogy a láthatatlan vagyon, mint tőke hogyan írható le, vagyis kinek a tulajdona (Bacsur et al 2014). Sveiby (2001) a láthatatlan mérleg megalkotásával ábrázolja szemléletesen azt a vagyont, amely hiányzik a pénzügyi kimutatásokból (6. ábra).

6. ábra A tudásszervezet mérlege



Forrás: Sveiby (2001, 66. o.)

A Sveiby-féle mérlegben a vonal felett rész tartalmazza azokat az eszközöket és forrásokat, amelyek a „hagyományos” mérlegben kimutathatók, értékkel szerepelnek. A vonal alatti rész megmutatja a láthatatlan vagyont, melynek tartalma, értéke csak becsléssel határozható meg. A láthatatlan eszközöket külső szerkezetre, belső szerkezetre és a személyzet kompetenciájára tagolja, míg a vonal alatti forrásokat láthatatlan saját tőkére és dolgozókkal szembeni feltételes kötelezettségvállalásokra bontja.

A *külső szerkezet* úgy jön létre, hogy a vállalatnál tevékenykedők „kifelé” tesznek erőfeszítéseket, tehát az ügyfelekkel alakítanak ki kapcsolatokat (ide tartoznak a márkák,

védjegyek, hírnév, arculat, vevőkapcsolatok, szállítói kapcsolatok). A *belső szerkezet* annak eredménye, hogy a dolgozók a szervezet fenntartásán vagy építésén dolgoznak (elemei a szabadalmak, elméletek, technikai és adminisztratív rendszerek, vállalati kultúra). (Sveiby 2001, 65. o.). A külső és belső struktúrák részben függetlenek az egyéntől, tehát amennyiben távoznak az adott vállalattól azok a dolgozók, akik kifejlesztették, abban az esetben megfelelő előkészítéssel és képzéssel egy másik munkavállaló továbbviheti a létrehozott értékeket. Bacsur et al (2014) szerint optimális esetben a külső és belső struktúra ugyanúgy a vállalat tulajdona, mint a *tangible* (fizikai hordozójukkal leírható) eszközök. Fontos, hogy a cégek az általuk létrehozott tudásjavarokat bizonyos mértékig képesek legyenek megvédeni a versenytársaktól. Ennek biztosításában nagy szerepük van a szellemi tulajdon védelmét szolgáló egységes és hatékony szabályozásoknak, amelyek megalkotása elősegíti az innovációk megvalósítását és támogatja a versenyképesség javítását (Nagy et al 2016). A részvényeseknek tehát a külső és belső struktúra láthatatlan saját tőkét jelent, amennyiben a vállalat képes ellenőrzése alá vonni az itt megjelenő erőforrásokat.

Az egyéni kompetencia, vagyis az a képesség, hogy az emberek egymással közreműködve dologi és eszmei vagyont hozzanak létre (alkalmazottak tudása, képzettsége, tapasztalata) viszont természetesen az emberekhez kötődik, akik önkéntes tagjai egy szervezetnek. A dolgozók lojalitásának megnyerése és fenntartása érdekében a vállalatok feltételes kötelezettségvállalásokat tesznek a munkavállalókkal szemben (pl. végkielégítések, járadékok), így biztosítva, hogy az általuk termelt szellemi javakat a céljaik érdekében használhassák (Sveiby 2001, 64-65. o.). Itt kiemelendő, hogy csak akkor biztosított a hatékony működés, ha minden tőke megkapja a megfelelő jövedelmet, tehát az emberi tulajdonban lévő humán tőke a megfelelő munkabért (Bacsur et al 2014).

Boda–Virág (2010) meghatározzák azt a termelési függvényt, amely a fenti tényezőket is magába foglalja. Egymástól különválasztják a *külső és belső struktúrát*, mint szervezeti tudástőkét, valamint a *személyes tudástőkét* (tudás, jártasság, motiváció), mint az embertől elidegeníthetetlen kompetenciát (Boda–Virág 2010, 1096. o.). Megállapítják továbbá, hogy az emberi tőke tulajdonosai csak akkor vállalkoznak a tudásuk fejlesztésére, ha számíthatnak arra a hozamra, amit megtermelnek. A menedzserek számára tehát kulcsfontosságú a tulajdonlasi kérdések tisztázása annak érdekében, hogy világossá váljon: az immateriális erőforrások mely részeit sikerül ellenőrzésük alá vonni, és melyek azok, amelyek tulajdonosa az ember marad. A humán tőkénél pedig a megfelelő javadalmazás kialakításához tisztázni

kell, hogy a munkavállalók milyen kompetenciákkal, mekkora hozzájárulásokat tesznek az értékteremtő folyamathoz.

Laáb (2010) szerint a cégek kompetenciavagyonra két részből tevődik össze: egyrészt a munkatársak együttműködéséből, kapcsolataikból, közös sikereikből és kudarcaikból (kompetenciaszinergia), másrészt a munkatársak egyéni kompetenciáinak abból a részéből amely a vállalat számára értéket teremt (Laáb 2010, 55. o.). A kompetenciavagyon a láthatatlan vagyon nagy részét magyarázhatja, de nem a teljes halmazt, mivel sok más tényező is befolyásolja a piaci árakat. A piaci érték és könyv szerinti érték különbségét egyenlővé tenni a szellemi vagyonnal túlzott egyszerűsítést jelentene, mivel nem vennénk figyelembe nagyon sok olyan tényezőt, ami a piaci árakat befolyásolja (például a piaci várakozások vagy a spekuláció) (Saxné 2014). Laáb érvelése szerint: ha azt állítanánk, hogy a könyv szerinti érték és a piaci érték különbsége teljes egészében a cégkompetenciából adódik, akkor el kellene ismernünk a negatív vagyon létét (Laáb 2010, 49. o.). Ez utóbbi ellentmondást úgy oldja fel, hogy a szinergiakompetenciát a mérlegben a forrás oldalon, a működési eredmény részeként helyezi el. A szinergiakompetencia természetéből fakadóan pozitív és negatív hatással is lehet a működésre, ami az eredményben csapódik le (Laáb 2010, 56. o.). Ennek az a magyarázata, hogy az emberek egymásra gyakorolt hatása egy adott csoportban lehet pozitív, a munkát ösztönző, vagy negatív, ami rontja a teljesítményt. Nagyon fontos különbség a két fajta kompetencia között, hogy míg a szinergiakompetencia bizonytalansága és kockázatossága miatt nem értékelhető megbízhatóan, addig a cég működését szolgáló egyéni kompetenciákhoz Laáb (2010) szerint a munkabéren alapuló számításokkal érték rendelhető.

A fentiekből az következik, hogy bármely az immateriális vagyon azonosítására, jellemzésére, számszerűsítésére törekvő módszertan használatakor vagy értékelésekor oda kell figyelni arra, hogy a vagyont teljességében meg tudja-e ragadni, tud-e információt nyújtani az eszközökről és forrásokról, a tőke szerkezetéről egyaránt, vagy a kettős vetület helyett csak egy „féloldalas” képet kapunk, amit a menedzsment korlátozottan tud csak felhasználni a megfelelő stratégia kialakításához. A következőkben is mertetjük azokat a folyamatokat és keretrendszereket, amelyek a vállalatokat támogatják azon törekvéseikben, hogy a láthatatlan vagyonelemeket láthatóvá tegyék az érdekhordozók számára.

3.2. Az immateriális erőforrásokról szóló információ útja

Az OECD (2012) tanulmányában összefoglalja az immateriális erőforrásokkal kapcsolatos információ-menedzsment lépéseit: az adatgyűjtést, az eszközök menedzselését, az információ átadását, és ennek felhasználását a befektetők és elemzők által. A vállalatok egyaránt gyűjthetik és rendezhetik az immateriális erőforásaikról szóló információkat a belső illetve a külső érdekhordozók igényei miatt. A menedzserek motivációja és igénye nyilvánvaló: a döntéshozatalhoz, a kockázatok felismeréséhez, a stratégia kialakításához szükség van ezen kulcsfontosságú erőforrások ismeretére.

A külső szereplők számára történő információátadás célja kettős: egyrészt meg kell felelni a beszámolási kötelezettségnek, másrészt pedig a gazdálkodó belátása szerint megoszthat további adatokat a közvéleménnyel, amely alapján az érdekhordozók meghozhatják a vállalkozáshoz kapcsolódó döntéseiket. Van tehát egy minimum követelmény, ami a számviteli szabályozásból adódik, de minden gazdálkodó dönt arról, hogy mennyivel teljesíti túl ezt a küszöböt.

Bellora–Guenther (2013) összefoglalják az innovációkhoz kapcsolódó önkéntes információközlés előnyeit: pozitív képet alakít ki a vállalkozásról és csökkenti a menedzserek és a tulajdonosok közötti információs aszimmetriát, ezáltal mérsékelve a tőke megszerzésének költségeit. A vállalkozások az előnyök mellett természetesen a költségeket és a lehetséges hátrányokat (versenyszenzitív információk nyilvánosságra kerülése) is figyelembe veszik, amikor az immateriális erőforrásokkal kapcsolatos beszámolási stratégiát kialakítják. Az önkéntes információközlés segíthet megragadni a befektetők figyelmét is, akik az utóbbi évek tendenciái alapján egyre inkább figyelembe veszik a vállalatok társadalmi felelősséghez való hozzáállását is. Flammer (2013) szerint az ún. CSR (Corporate Social Responsibility) jelentések biztosítás-jellegű erőforrásként működnek: a hangsúlyosabb CSR tevékenység enyhítheti az esetleges környezetet terhelő eseményekre adott negatív befektetői reakciókat. A vállalkozások iránt a közvélemény is támaszt elvárásokat, mivel kevésbé tartják értékesnek azokat a gazdálkodókat, amelyek nem veszik figyelembe működésük társadalomra vagy környezetre gyakorolt hatását (Institute of Management Accountants, 2010). Ván (2014) szerint érdemes a környezeti tényezőket számszerűsítő integrált számviteli rendszereket versenyelőnyként kezelni.

Az információs igények kielégítéséhez szükség van egy keretrendszerre, meg kell találni azokat az indikátorokat (Key Performance Indicators – KPI), amelyek jól jellemzik az adott gazdálkodó folyamatait és megfelelő információval szolgálnak (OECD 2012). Az adatgyűjtés során a gazdálkodók jobban megismerhetik erősségeiket és egy tanulási folyamaton mennek keresztül (Sveiby 2010). Mivel az adatgyűjtés és értékelés nagyon nehezen standardizálható folyamat, így kevés OECD ország van, ahol olyan útmutató született, amely egy adott országban ajánlott módszertant foglal össze. Vannak azonban kivételek: Japánban, Dániában, Franciaországban, Németországban és Svédországban születtek kezdeményezések és útmutatók az intellektuális tőkével kapcsolatos közzétételről, azonban nem tisztázott, hogy ez mennyiben járult hozzá a beszámolási gyakorlathoz (OECD 2012).

Az immateriális erőforrásokról szóló – külső érdekhordozók számára történő – közzététel tehát általában a vállalatok által kialakított sajátos, nem egységesített módszertan szerint történik. A láncolat utolsó elemét a beszámoló felhasználói alkotják, akiknek az érdeklődése meghatározza a pénzügyi kimutatásokban elhelyezett információk hasznosságát. A közvélemény ma már nem csak a vállalatok pénzügyi mutatóira kíváncsi, egyre inkább érdeklődik az iránt, hogy mennyivel járulnak hozzá a közjóhoz. Ilyen értelemben kifejezetten előnyös és adott esetben elvárt – különösen egy nagyobb vállalat esetében – hogy nyilatkozzon működésének gazdasági szempontjai mellett a társadalmi, környezeti hatásokról is. A „társadalmilag felelős befektetés” ma már létező fogalom, arra utal, hogy bizonyos befektetők olyan vállalatokat részesíthetnek előnyben, amelyek figyelemmel vannak tevékenységük tágabb környezeti hatásaira is, sőt, kockázati prémiumot várhatnak el az olyan vállalatoktól, amelyek elmulasztják ezt megtenni (IMA 2010).

Az utóbbi időben különböző kutatások szerveződtek olyan céllal, hogy összefüggést találjanak a közzétett információk mértéke és módja illetve olyan gazdálkodó-specifikus tényezők között, mint a vállalat mérete, iparág, tulajdonosi szerkezet. A következőkben néhány olyan szakirodalomban fellelt kutatás eredményeit ismertetjük, amelyek a témánk szempontjából jelentősek.

3.3. Kapcsolódó nemzetközi és hazai kutatások

Nemzetközi mintákon folytatott vizsgálatok (Kang–Gray 2011; Kumar 2013; Ragini 2012) megállapították, hogy az országok között felfedezhetők bizonyos különbségek abból a szempontból, hogy az adott nemzethez tartozó gazdálkodók milyen típusú immateriális erőforrásokról milyen mértékben közölnek információt az érdekhordozók számára nyilvános beszámolóikban. A különbségek azonban nem csak az eltérő számviteli szabályozásokból adódnak. A törvények és standardok csak egy kötelező keretet adnak a pénzügyi jelentések elkészítéséhez, a vállalkozásokra egyedileg jellemző számviteli politika kialakítása a gazdálkodók feladata. Több olyan nemzetközi kutatás született, amelyek a világ különböző részein működő vállalkozások immateriális erőforrásokra vonatkozó beszámolási gyakorlatát térképezik fel.

Ragini (2012) öt éven keresztül (2001-2005) elemezte indiai, egyesült államokbeli és japán cégek pénzügyi beszámolóit olyan céllal, hogy azonosítsa az ezekben megjelenő immateriális tételeket. A célkitűzés alapján a mintába a legnagyobb egyesült államokbeli (100), indiai (100) és japán (60) cégek kerültek. A tényleges számítások ennél kevesebb beszámoló alapján történtek, mivel nem minden esetben sikerült hozzáférni a pénzügyi kimutatásokhoz (2005-re vonatkozóan például 70 indiai, 66 egyesült államokbeli és 56 japán beszámolóval dolgoztak). Ragini 180 immateriális tételt (lásd 1. melléklet) azonosított és megszámlolta, hogy az adott beszámolóban ezek közül hányról található információ (nem számított, hogy egyszer vagy többször szerepel az adott tétel, az elérhető pontok maximális száma 180 volt).

A tételeket a következő témák köré csoportosította:

- a) kutatás-fejlesztés (20 tétel),
- b) stratégia és verseny (30 tétel),
- c) piac és fogyasztó (36 tétel),
- d) humán erőforrás (26 tétel),
- e) szellemi tulajdonnal kapcsolatos jogok, cégérték és más immat. javak (25 tétel)
- f) vállalati és tulajdonosi információk (18 tétel),
- g) környezeti és egyéb immateriális tényezők (25 tétel).

A tapasztalatokat összegezve arra jutott, hogy öt év alatt mindhárom vizsgált országra vonatkozóan folyamatosan nőtt a pontok átlagos értéke. 2001 kivételével mindig az egyesült államokbeli cégek átlaga volt a legmagasabb. Másodikként az indiai cégek következnek, kivéve a 2005-ös évet, amikor a japán átlag lett a második legmagasabb. A nyilvánosságra hozott információk jellegét tekintve az indiai cégek a kutatás-fejlesztésről és a humán erőforrásról szóló információk közlésében jártak elől, az amerikai vállalatok a stratégiáról és versenyről, a piacról és fogyasztókról illetve a szellemi tulajdonról publikáltak kiemelkedően sok adatot, a japán cégek pedig vezetők voltak vállalati és tulajdonosi információk és a környezeti tényezők bemutatásában. Az adatok elemzése során a szerző megkísérli a vállalkozások által elért pontokat összefüggésbe hozni olyan tényezőkkel, mint a vállalat mérete, nyereségesség, tőkeszerkezet, könyv szerinti érték és piaci érték hányados, illetve iparág. Az eredmények alapján kiemeli, hogy az indiai cégek esetében a vállalat mérete és nyereségessége, az egyesült államokbeli vállalkozásoknál az iparág, Japán esetében pedig a vállalati méret van összefüggésben az elért pontokkal.

Kang–Gray (2011) a feltörekvő országokban működő legsikeresebb vállalkozások immateriális erőforrásokkal kapcsolatos önkéntes beszámolási gyakorlatát vizsgálják. A mintájuk forrása a legnagyobb kétszáz feltörekvő országból származó vállalat (a Business Week 2003. július 14-i számában összeállított lista alapján). A szerzők a végleges, 144 beszámolót tartalmazó mintában a szöveges részeket elemzik. Az eredmények szerint a mintába került vállalatok szinte mindegyike közöl információkat a megfoghatatlan erőforrásairól. A Lev Baruch által kidolgozott Value Chain Scoreboard módszert (Lev 2001, idézi Kang–Gray 2011) alapul véve a szerzők kifejlesztettek egy mutatószámot, amely jelzi az immateriális tételekkel kapcsolatos közzététel szintjét egy adott vállalkozásnál. Ez utóbbi mutató az elemzésben a függő változó, amelyet regressziós számítások elvégzése után összefüggésbe hoznak a következő független változókkal: nemzetközi számviteli standardok (IFRS, USGAAP) alkalmazása, az iparág, a könyv szerinti érték/piaci érték hányados, illetve az adott országban érvényes jogi és gazdasági környezettel kapcsolatos kockázatok. Nem találnak szignifikáns kapcsolatot a következő független változók esetében: a vállalat mérete, eladósodottság, illetve a vállalat alapítása óta eltelt évek száma.

Hasonló számításokat végez Kumar (2013) az egyesült államokbeli tőzsdéken jegyzett ázsiai vállalatokkal kapcsolatban. Regresszió analízist alkalmazva – az előbb említett kutatás eredményeivel ellentétben – arra a következtetésre jut, hogy a vállalat mérete, a tulajdonosi szerkezet és az eladósodottság mellett az iparág van hatással a közzétett információk

mennyiségére. A kutatás érdekessége, hogy a Hofstede által kidolgozott kultúra-modell két dimenzióját (idézi Kumar 2013), a hatalmi távolságot és az individualizmus-kollektívizmust is beépíti a vizsgálatba. Azt a megállapítást teszi, hogy az individualista kultúrával rendelkező országok vállalatai több információt közölnek önkéntes alapon az immateriális javaikról. A hatalmi távolsággal kapcsolatos hipotézist a regressziós számítások alapján elveti.

Az immateriális javakkal kapcsolatos beszámolási kérdések számos kutatási lehetőséget vetnek fel. Azon vállalatok, amelyek működésében fontos szerepet kapnak a tudásjavak és egyéb immateriális erőforrások, dönthetnek úgy, hogy erről tájékoztatni kívánják az érdekhordozóikat. A tájékoztatás több módon történhet, így a gazdálkodók döntési helyzetbe kerülnek. A belső előállítású immateriális eszközöknek általában csak nagyon szűk körét kell a pénzügyi kimutatásokban megjeleníteni. A korlátozások miatt azok a haladó szellemet képviselő vállalkozások, amelyek felismerik az érdekhordozók részéről jelentkező információ igényt, önkéntes alapon közölnek további adatokat, meghaladva azt a kötelező minimumot, amelyet a törvény előír (IMA 2010). A mérlegben való megjelenítés korlátozottsága miatt az immateriális erőforrásokról szóló közzétételt célzó kutatások többnyire a szöveges mellékleteket is bevonják az elemzésbe. Ezen mellékletek természetesen nem kizárólag kvalitatív jellegű információkat hordoznak, hanem tartalmazhatnak számszerűsített adatokat is, amelyek a mérlegben nem jelennek meg. Ugyanakkor a tapasztalat azt mutatja, hogy az intellektuális tőke számszerűsítését célzó mutatószámok közzététele – néhány kivételt jelentő országtól eltekintve – nem elterjedt (OECD 2012).

Mint már utaltunk rá, az önkéntes információközlés történhet a beszámoló szöveges mellékletében, vagy más egyéb publikált vállalati jelentésben. Az utóbbi években egyre gyakrabban tesznek közzé (többnyire nagyvállalatok) olyan jelentéseket, amelyek a gazdálkodók társadalmi felelősségvállalásáról, az általuk folytatott értékteremtő tevékenységről, vagy a fenntartható működésről szólnak. A kutatások többsége mégsem ezeket a csatornákat, hanem a pénzügyi beszámolókat használja forrásként, mivel ezek egységes alapokon készülnek és elvileg elérhetők minden gazdálkodó esetében, valamint jó közelítést adnak arról, hogy mennyire közlékeny az adott vállalkozás az immateriális erőforrásaival kapcsolatban (OECD 2012).

Magyarországon a vállalati többletérték (a könyv szerinti érték feletti piaci érték) értelmezésével, mérési problémáival foglalkozik Juhász (2004). Martin (2011) a piaci érték, könyv szerinti érték és az eredmény kapcsolatát elemzi, illetve ezekre hatást gyakorló

tényezőket azonosít. Saxné (2014) átfogó empirikus kutatást végzett az immateriális javakkal kapcsolatos számviteli szabályozások alkalmazásáról a hazai vállalatok körében. Vizsgálata érinti a mérlegben való megjelenítés, év végi értékelés, és a szöveges mellékletekben történő kötelező és önkéntes információközlés témaköreit. Eredményei szerint a hazai vállalkozások a működésüket szolgáló immateriális erőforrások nagy részét nem mutatják ki a beszámolóban. További megállapítása, hogy a beszámolóknak az immateriális erőforrásokra vonatkozó közzététel jellemzően a számviteli szabályozás által előírt minimális információközlésre szorítkozik és a kötelező közzététel vonatkozásában függ a gazdálkodó méretétől. Az önkéntes információközlés nem jellemző a magyar vállalatokra, de ezt nem is tartják fontosnak (Saxné 2014, 154. o.). A tőzsdei vállalkozások sajátosságait a következőképpen fogalmazza meg:

„A tőzsdei beszámolók kiegészítő mellékletei gyakrabban és tartalmasabban tartalmazzák a vállalatra jellemző specifikumokat, nem pusztán a szó szerinti törvényi szövegre építettek, hanem a valóban alkalmazott számviteli gyakorlatot tárták fel. Noha ezek a közzétételek is a beszámolóban megjelenő immateriális javak bemutatására szorítkoztak, de megállapítható, hogy ezen nagyobb (közérdeklődésre számot tartó) gazdálkodók részletesebb információkat tesznek közzé az immateriális javakkal kapcsolatban” (Saxné 2014, 155. o.).

Deák (2006) kiemeli a szöveges melléklet szerepét az érdekhordozók informálásának folyamatában: *„a kiegészítő melléklet a kötelező elemeken túl a gazdálkodó mérlegelésén alapuló információkat is tartalmaz, amelyek nélkül a gazdálkodó helyzete, működése nem mutatható be a megbízható és valós összkép elvárásai szerint. A kiegészítő melléklet (megjegyzések) formai, logikai felépítésére a standard és a számviteli törvény sem tartalmaz előírást. Figyelembe véve azonban a kiegészítő melléklet szerepét, az egyes előírásokat, részletszabályokat, az alábbi felépítés körvonalazható: először az alkalmazott számviteli szabályrendszer, az alkalmazott számviteli politikák (ha nem képez önálló részt) összefoglalása, majd a mérleghez, az eredménykimutatáshoz (a cash flow-hoz, a sajáttőke-változáshoz) kapcsolódó kiegészítő információk, és végül egyéb (tájékoztató) közzétételek.”* Deák (2006, 106. o.).

A beszámoló ezen része tehát alkalmas (lenne) arra, hogy a vállalkozások elhelyezzék benne az immateriális erőforrásaikról szóló többletinformációkat, akár mérlegképes elemekről

van szó, akár nem. Ugyanakkor Deák (2006) empirikus kutatása¹⁴ azt a tényt erősíti meg, hogy a beszámoló összeállítása során lehetőség szerint sematizált módszereket alkalmaznak, elsődleges szempont az egyszerűsége való törekvés.

Az éves beszámolóhoz kötelező jelleggel csatolandó üzleti jelentés a számviteli törvény szerint azzal a céllal készül, hogy értékelje a beszámoló adatait és bemutassa a vállalkozó vagyoni, pénzügyi, jövedelmi helyzetét az azokhoz kapcsolódó főbb kockázatokkal és bizonytalanságokkal együtt úgy, hogy a felhasználók megbízható és valós képet kapjanak a gazdálkodóról. Az üzleti jelentésnek a vállalkozó üzletmenetének fejlődéséről, teljesítményéről, illetve helyzetéről átfogó, a vállalkozó méretével és összetettségével összhangban álló elemzést kell tartalmaznia (Sztv. 95. §). Az éves beszámolót készítő vállalatok esetében tehát az immateriális erőforrásokról szóló tájékoztatás kifejezetten megfelel a jelentés számviteli törvény által megfogalmazott céljának. A probléma az, hogy a gyakorlat nem feltétlenül e cél teljesülésére utal: Deák (2006) szerint az éves beszámolót készítőknél is csak az egyharmada nyilatkozott úgy, hogy készít üzleti jelentést, holott ez az ő esetükben kötelező lenne.

A témához kapcsolódó nemzetközi szakirodalom legfontosabb megállapításainak összefoglalásaként megállapíthatjuk, hogy a különböző országokban bizonyos jogi és gazdasági környezeti különbségek miatt eltérő az immateriális javakhoz kapcsolódó beszámolási kultúra. A hazai kutatások eredményei alapján arra következtethetünk, hogy a magyar vállalkozások a beszámoló szöveges mellékleteinek összeállításakor kevésbé élnek az önkéntes információközlés lehetőségével, inkább a törvényben előírt minimális követelmények teljesítésére törekszenek.

3.4. A kutatás céljai

Az előző alfejezetben bemutatott kutatások eredményei alapján egyértelmű, hogy az immateriális erőforrásokhoz kapcsolódó beszámolási gyakorlat nem csak azért különbözik eltérő földrajzi régiókban, mert mások a szabályozási keretek. Ennél többről van szó: a gazdasági környezet és a vállalatok egyéb jellemzői (méret, iparág, kultúra stb.) is alakítják a folyamatokat. Bármely szabályozást is tekintünk, a pénzügyi kimutatásoknak van kötelező tartalmuk, és emellett lehetőség van egyéb releváns információ közlésére a szöveges részekben. Nyilvánvaló, hogy a vállalkozás által előállított, birtokolt, vagy használt

¹⁴ 100 Csongrád megyei vállalkozás könyvvitelért felelős szakemberei által kitöltött kérdőív alapján.

immateriális eszközök és egyéb erőforrások releváns információt hordoznak a felhasználók számára. Kérdéses azonban, hogy erről hogyan vélekednek azon döntéshozók, akik befolyással vannak arra, hogy mi kerüljön bele egy adott vállalat beszámolójába, illetve milyen egyéb jelentéseket publikáljanak. A témához kapcsolódó lehetséges kutatási kérdések egyike, hogy mitől függ az, hogy egy vállalat mennyi és milyen információt (hol) közöl az immateriális erőforrásairól. Kutatási célkitűzéseink között kiemelt helyet foglal el *a magyar számviteli szabályozások elemzése*, mivel fontosnak tartjuk megvizsgálni, hogy mennyire támogatja számviteli rendszerünk az immateriális erőforrások beszámolóba történő beillesztését.

A jelen értekezésben bemutatott kutatás további célja a mintába került *magyar vállalatok beszámolási kultúrájának felderítése*, megismerése: megfigyeltük, hogy a mintába került gazdálkodók a beszámolási gyakorlat megvalósítása során mennyi információt közölnek immateriális erőforásaikról a pénzügyi számviteli beszámolóban. Az elemzési egységek a mintába került vállalatok, az elemzés (megfigyelés) tárgya az általuk közzétett beszámoló. A kutatás módszere dokumentumelemzés, a pénzügyi kimutatások tételes vizsgálata, illetve a számviteli törvény szövegének, rendelkezéseinek elemzése. A legfontosabb változó a vállalkozások immateriális tételekre vonatkozó közzétételi aktivitása, amelyet a beszámolóban előforduló immateriális tételek száma határoz meg. A mérési eljárás a Ragini (2012) által bemutatott módszer alapján történik a beszámolók esetében és a szabályozásoknál is.

3.5. A kutatás hipotézisei

A vizsgálat egy, a nemzetközi szakirodalomban fellelt módszer alapján történt, amely a pénzügyi beszámolók immateriális-jellegű információ tartalmát elemzi. Ragini (2012) 180 immateriális tétel előfordulását figyelte meg a legnagyobb egyesült államokbeli, japán és indiai vállalatok beszámolóiban. Elsőként szükségesnek tartottuk megállapítani, hogy a módszertan alkalmas-e a hazai minták elemzésére. Az első hipotézis vizsgálata 29 egyedi beszámoló elemzésének segítségével történt meg, amelyeket a 2012-es évre vonatkozóan a legnagyobb árbevétellel rendelkező hazai vállalatok tettek közzé.

H1: A Ragini-féle módszertan alkalmas magyar minták elemzésére.

A szellemi tőke menedzsment irányzatok az 1980-as évektől az Egyesült Államokban és Japánban jelentkeztek először és sokkal később értek el Magyarországra. Bár az egyes szellemi-tőke-elemek mérése az utóbbi időben gyakoribbá vált hazánkban is (Juhász 2012), várhatóan a hazai vállalatok követő magatartást tanúsítanak és késéssel vagy kisebb mértékben jelennek meg az immateriális erőforrásokról szóló adatok a beszámolóikban. A fentiek alapján tehát azt várjuk, hogy a magyar beszámolókhöz rendelhető pontszámok alacsonyabbak lesznek a többi országénál.

H2: A magyar nagyvállalatok a Ragini-módszertan alapján kevesebb immateriális jellegű információt közölnek a beszámolóikban, mint a többi, az eredeti kutatásban szereplő országban (USA, India, Japán) működő gazdálkodók.

Mivel az idézett szakirodalom alapján a magyar vállalkozások beszámolóiban az immateriális erőforrásokra vonatkozó közzététel jellemzően a számviteli szabályozás által előírt minimális információközlésre szorítkozik, így a magyar beszámolók estében nem várhatunk olyan növekvő tendenciákat, mint USA, Japán és India esetében. Ugyanakkor az elemzésbe nagyvállalatokat vontunk be, amelyek gyakran külföldi tulajdonosi háttérrel működnek, így várhatóan az átlagosnál fejlettebb beszámolási kultúrával rendelkeznek, és jobban alkalmazkodnak a nemzetközi trendekhez.

H3: A vizsgált időszak alatt a magyar beszámolókhöz a Ragini-módszertan alapján hozzárendelt pontszámok hasonló ütemben nőnek, mint az eredeti kutatásban szereplő országokban.

Ha az információközlés a törvény rendelkezései alapján történik, akkor ennek a beszámolókat tartalmában is tükröződnie kell. Ha megfigyeljük, hogy a közölt adatok milyen témák köré csoportosulnak, feltételezésünk szerint arra az eredményre fogunk jutni, hogy a számviteli törvény által favorizált témakörök jelennek meg gyakrabban a beszámolókatban. A negyedik hipotézis lényegében azt jelenti, hogy az immateriális erőforrásokról történő információközlést többnyire a törvénynek való megfelelés motiválja.

H4: A magyar nagyvállalatok immateriális erőforrásokkal kapcsolatos beszámolási gyakorlatát nagyban meghatározzák a számviteli törvény előírásai: azokról a témákról nyilatkoznak többet, amelyekről a számviteli törvény is több adatközlést ír elő.

4. A kutatás bemutatása

A következőkben bemutatjuk a témához kapcsolódó elvégzett beszámolóelemzést és annak eredményeit. Elsőként a magyar számviteli szabályozások elemzése, majd a minta és az alkalmazott módszertan leírása után az eredmények és a legfőbb megállapítások következnek.

4.1. A Ragini-féle tételek

A kutatás során a Ragini (2012) által használt módszertant alapul véve vizsgáltuk egyrészt a hazai számviteli szabályozásokat, másrészt a legnagyobb magyarországi vállalatok immateriális erőforrásokra vonatkozó beszámolási gyakorlatát. Ragini tanulmányában közölte annak a 180 immateriális tételnek a listáját, amelyek előfordulásait kereste. A listában egyaránt szerepelnek számszerűsített (45 db) és kvalitatív jellegű információk (135 db), bár az utóbbiak vannak jelentős túlsúlyban.

Ezen tételek egyaránt tartalmazznak vagyonelemeket a pénzügyi kimutatások részeként összeállított „látható” mérlegből is, valamint a megjelenítési kritériumoknak meg nem felelő, láthatatlan vagyon részét képező egyéb *beszámolóképes* elemeket, amelyek a szöveges mellékletekben jelennek meg. Nem mondhatjuk tehát, hogy a lista elemei a Sveiby-féle láthatatlan mérleg tételeit nevesítik, inkább úgy fogalmazhatunk, hogy a külső érdekhordozók számára átnyújtható immateriális-jellegű információcsomagot írnak le a pénzügyi kimutatásokban valószínűsíthetően leggyakrabban előforduló adatokkal.

A lista összeállításáról elmondható, hogy rendkívül széles körét lefedi mind a mérlegképes immateriális eszközöknek, mind azon fizikai megjelenéssel nem bíró egyéb erőforrásoknak és tényezőknek, amelyek a vállalkozások működésében fontos szerepet játszanak. A tételeket fogalmi hierarchiába (lásd: Han–Kamber 2004. 164. o) rendezve könnyen összhangba hozhatjuk a Sveiby-féle láthatatlan vagyonmérleg eszköz oldalát a Ragini-féle kategóriákkal (7. ábra).

7. ábra Ragini immateriális tételcsoportjai a Sveiby-féle megközelítésben



Forrás: saját szerkesztés Ragini (2012) és Sveiby (2001) alapján.

A forrásoldali megközelítés – tehát az, hogy az erőforrásokat hogyan finanszírozzák, vagyis ki birtokolja ezeket – sokkal kevesebb tételben mutatkozik meg. A forrásszerkezetre, kötelezettségekre utaló elemek a következők: a K+F finanszírozás részletei, a környezeti kötelezettségek, a vállalatok társadalmi felelősségvállalása, tartalékok, elkötelezettségek illetve a mérlegen kívüli megállapodások, szerződéses kötelezettségek. A humán erőforrást leíró csoportban szerepelnek továbbá olyan elemek, amelyek a vállalkozások azon törekvéseit írják le, amelyek a munkavállalók tudásának megszerzésére, fejlesztésére, motivációjuk fenntartására irányulnak:

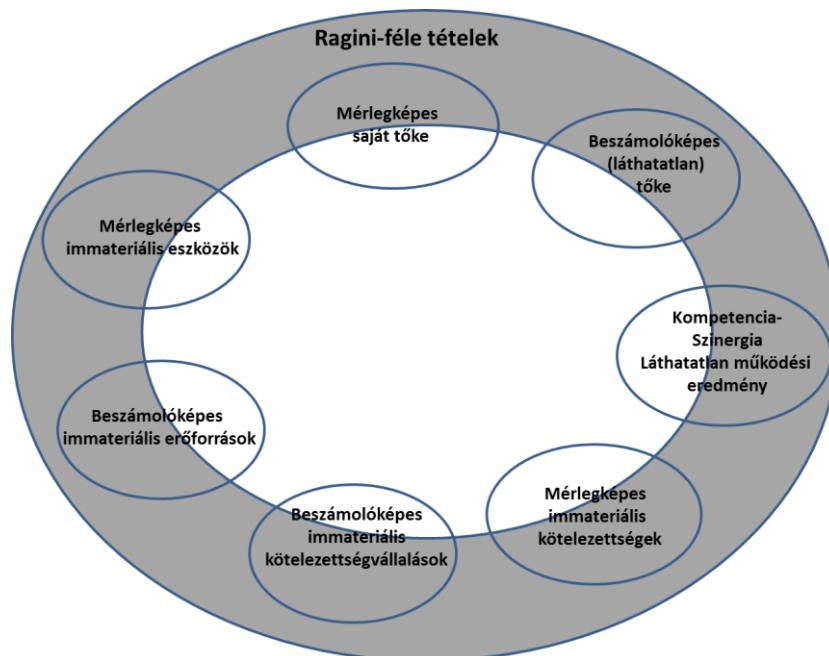
- képzési programok
- humán erőforrás fejlesztési tevékenység
- munkavállalói kapcsolatok
- a vezetés számára fizetett javadalmazás és juttatások
- munkavállalói ösztönzési terv
- nyugdíjjal kapcsolatos juttatások
- munkavállalói elégedettség.

A fentiek közül az első kettő a vállalkozás érdekében működő egyéni kompetenciahalmaz növelésére irányul. Az utóbbiak viszont a szinergiakompetenciát (Laáb 2010) erősítik, mivel ezekkel a kötelezettségvállalásokkal a belső struktúrát, a munkatársak

motivációját, elkötelezettségét kívánják megalapozni, ami pozitív hatással lehet az eredményre.

Összességében megállapítható, hogy míg az eszközoldali megközelítésben kimerítő lista szerepel az immateriális erőforrásokról, addig a forrásszerkezet összetételére vonatkozóan sokkal kevesebb potenciális tétel szerepel. Itt is érvényesül tehát az az állítás, hogy sokkal több figyelmet kapnak az erőforrások, mint a tőkeszerkezet. Ugyanakkor itt azt is meg kell jegyezni, hogy a Ragini által megalkotott módszer nem egy vezetői számviteli információk előállítására létrehozott eszköz, hanem annak a lenyomata, hogy mi jelenik meg az immateriális vagyonból a külső érdekhordozók számára készülő pénzügyi kimutatásaiban.

8. ábra A Ragini-féle tételek és a mérleg kapcsolata



Forrás: saját szerkesztés Sveiby (2001) és Laáb (2010) alapján

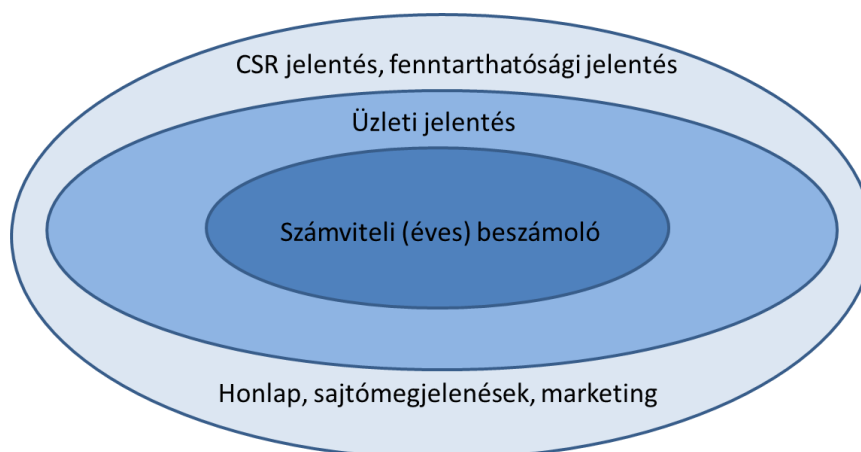
A Ragini-féle tételek ábrázolása (8. ábra) arra utal, hogy a szakirodalom által a láthatatlan mérleg halmazaként említett csoportok mindegyikéből tartalmaz elemeket a 180 tételből álló lista, de természetesen nem állíthatjuk, hogy mindegyiket teljes mértékben lefedi. Ugyanakkor tartalmaz még ezen halmazokon kívül más olyan adatokat, amelyek a látható vagy láthatatlan mérlegtételek létezésére utalnak vagy működésükre, annak körülményeire utalnak.

4.2. A magyar számviteli törvény és az immateriális erőforrások

A módszer segítségével magyar mintán is mérni lehet az immateriális erőforrásokra vonatkozó közzététel szintjét, valamint arra is alkalmas, hogy megvizsgáljunk egyes számviteli szabályrendszereket olyan szempontból, hogy mennyire támogatják, illetve követelik meg az immateriális erőforrásokkal kapcsolatos információközlést. Ez utóbbi kérdés azért is fontos, mert a vállalatok beszámolóihoz rendelhető pontszámok nagyban függenek attól, hogy milyen standardok alapján készítették el őket. A következőkben ismertetjük a magyar számviteli szabályozások által előírt gyakorlatot.

Minden gazdálkodó köteles bizonyos alapinformációkkal ellátni az érdekhordozóit. A pénzügyi számvitel alkotja azt a módszertant, amely szabályozza a kötelezően átadott információk körét és az átadás módját. A vállalkozások a kötelező minimum követelmények betartásán túl önkéntes alapon gyakorlatilag bármilyen plusz adatot, tényt közölhetnek azokról a materiális és immateriális erőforrásokról, tényezőkről, amelyekkel gazdálkodnak, amelyek biztosítják sikeres működésüket. Ha az immateriális erőforrásokról szóló közzétett adatok mérhetőek egy skálán, akkor az alsó határ az a minimum, amit mindenképpen bele kell foglalni a beszámolóba, felső korlát pedig elvileg nincs (ha a beszámolási költségeitől eltekintünk), mivel csak a gazdálkodókon múlik, hogy milyen információkkal látja el az érdekhordozókat. Az információ hordozói különbözők lehetnek, a pénzügyi számviteli beszámoló csak egy ezek közül (9. ábra).

9. ábra Az immateriális erőforrásokról szóló információközlés eszközei



Forrás: saját szerkesztés.

A számviteli beszámoló az egyetlen a fenti információhordozó eszközök közül, amely minden gazdálkodó esetében bizonyosan elkészül és elviekben nyilvános. A különböző érdekhordozói csoportok, például potenciális hitelezők, befektetők, elemzők számára tehát kiemelt jelentőségű, az információk elsődleges forrásának tekinthető. Az üzleti jelentés hivatalosan nem része a beszámolónak, de a számviteli törvény alapján az éves beszámolóval együtt el kell készíteni és a vállalkozás székhelyén hozzáférhetővé kell tenni. Ez utóbbi megoldás azt eredményezi, hogy a beszámolóval ellentétben az üzleti jelentést a felhasználók sokszor nem tudják az internetről letölteni, valódi hasznossága így megkérdőjelezhető. A számvitel hatókörén kívül eső fenntarthatósági jelentések, a vállalatok társadalmi felelősségvállalásáról illetve egyéb hasonló témákról szóló dokumentumok jelentős mennyiségű információt tartalmazhatnak az immateriális tényezőkről, de ezek készítése minden esetben önkéntes alapon történik, a gazdálkodók által kialakított eltérő módszertanok alapján, ami nem teszi lehetővé az adatok összehasonlítását.

A fenti okok miatt kutatásunkban a számviteli beszámolókból közölt információkra koncentrálnak. A következőkben azt elemezzük, hogy a magyar szabályozások alapján elkészített számviteli beszámolók milyen immateriális vagyonelemekről tartalmaznak információt kötelező jelleggel. Az elemzés során azt vizsgáljuk, hogy a 180 immateriális tételből hány jelenik meg a magyar pénzügyi kimutatásokban bizonyosan (mivel konkrét előírás van a szerepeltetésére). Az azonosított tételek után zárójelben jelezzük, hogy a Ragini-féle lista melyik eleméről van szó¹⁵. A számviteli törvény a nemzetközi standardoktól eltérően nem elvi alapon szabályozza a mérlegben megjeleníthető vagyonelemek körét. A hazai törvény tartalmazza a mérlegsémát, vagyis konkrét felsorolást ad az itt szerepeltethető vagyonelemekről. A mérlegben a következő immateriális javakat lehet kimutatni a befektetett eszközök között:

1. Alapítás-átszervezés aktivált értéke
2. Kísérleti fejlesztés aktivált értéke
3. Vagyoni értékű jogok
4. Szellemi termékek (e1)
5. Üzleti vagy cégérték (e15)

A fenti szabály alkalmazásával biztosított tehát, hogy az éves beszámolóban a vállalatok elkülönítetten mutassák be a különböző megjelenési formával, eltérő funkcióval

¹⁵ Például a. b2= Humán erőforrás stratégia, amely a b) Stratégia és verseny csoport második tétele.

rendelkező immateriális javakat (e18, e19). Ez utóbbit azért fontos kiemelni, mert például a nemzetközi standardok nem tartalmazzák mérlegsémát, a tagolást a gazdálkodóra bízzák azzal a megkötéssel, hogy van egy mérlegre vonatkozó minimális tagolás. Könnyen előfordulhat azonban, hogy a gazdálkodók csak az immateriális javak összevont értékét közlik. A magyar gazdálkodóknál ez akkor lehetséges, ha egyszerűsített éves beszámolót vagy mikrogazdálkodói egyszerűsített éves beszámolót készítenek, mivel az előbbi esetben el lehet hagyni a tételeket, az utóbbi esetében pedig kötelező elhagyni ezeket (a tagolás csak a főcsoportok, csoportok tekintetében érvényesül).

Az immateriális erőforrásokról nem csak a mérlegben kell információt közölniük a vállalkozásoknak, hanem az éves beszámoló szöveges részeiben is. A számviteli törvény előírásai (88-94. §-ok) alapján a kiegészítő mellékletnek tartalmaznia kell többek között a következőket:

- a számviteli politika meghatározó elemeit és ezek változását (g20)
- az alkalmazott értékelési eljárásokat és az értékcsökkenés elszámolásának módszerét (e20, e21, e22)
- a kapcsolt felekkel lebonyolított ügyleteket (g15)
- a vezető tisztségviselőknek, igazgatósági, felügyelő bizottsági tagoknak járó járandóságokat illetve a velük szembeni nyugdíjfizetési kötelezettségeket (d19,d21)
- az éves beszámolót aláírni jogosult személyek nevét és lakóhelyét (d25)
- a mérlegen kívüli tételeket (g12,g13)
- a fordulónapig le nem zárt határidős, opció ügyletek, swapok eredményre gyakorolt hatását és valós értékét (g16)
- a pénzügyi instrumentumok valós értékét (a modell alkalmazása esetén) (g17)
- a foglalkoztatott munkavállalók átlagos statisztikai létszámát állománycsoportonként megbontva (d1,d2)
- az immateriális javak nyitó bruttó értékét, növekedéseiket, csökkenéseiket (e23, e24)
- az exportértékesítés árbevételét az Európai Unió és más országok szerinti bontásban (c33)
- a kutatás és kísérleti fejlesztés tárgyévi költségeit (a9)
- a környezet védelmét közvetlenül szolgáló tárgyi eszközök adatait (g9)
- a veszélyes hulladékok mennyiségi és értékadatait (g7)
- a környezetvédelmi kötelezettségek, költségek alakulását (g5, g8).

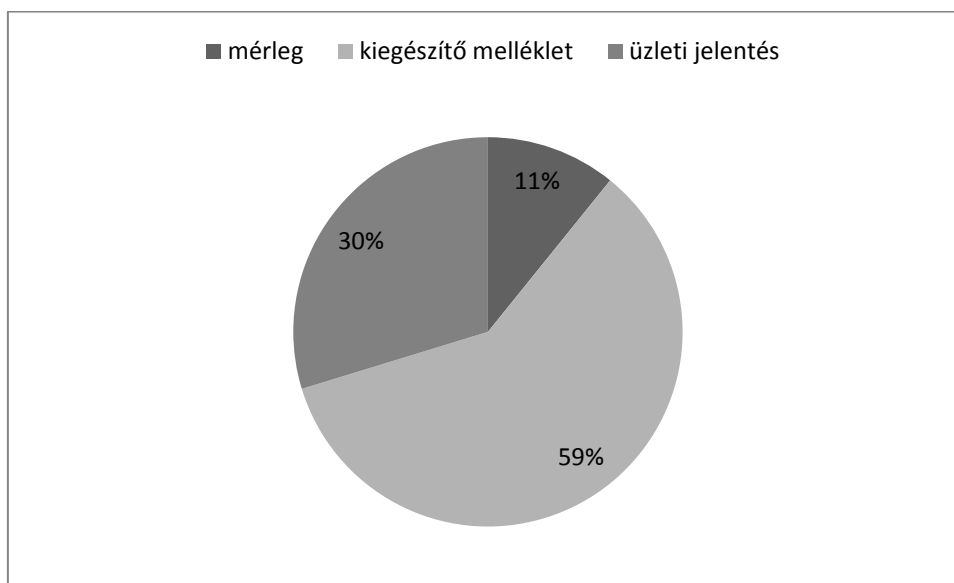
A fenti információkat a beszámolóban tartalmaznia kell abban az esetben, ha az adott tétel releváns (természetesen nem szól a beszámoló pl. a mérlegen kívüli tételekről, ha nincs ilyen). Ha a fentieket összevetjük a Ragini-által megalkotott listával, akkor azt a következtetést vonhatjuk le, hogy a mérleg és a kiegészítő melléklet megfelelő összeállításával az éves beszámolót készítő vállalatok legalább 26 tételről nyilatkoznak.

Magyarországon (éves beszámolónál) a gazdálkodóknak üzleti jelentést is kell készíteni, ami hivatalosan nem a beszámoló része. A nyilvánosságra hozatal szabályai is eltérőek erre a szöveges dokumentumra vonatkozóan: míg a beszámolót a kifejezetten erre a célra létrehozott portálra (Céginformációs és Elektronikus Cégeljárásban Közreműködő Szolgálat) fel kell tölteni, ahonnan bárki számára hozzáférhető, az üzleti jelentés esetében viszont csak azt kell biztosítani, hogy megtekinthető legyen a vállalkozás székhelyén. Kivételt képeznek azok a gazdálkodók, amelyek az 1606/2002/EK rendelet alapján kötelesek a konszolidált beszámolóikat az Európai Unió által befogadott IFRS standardoknak megfelelően elkészíteni, mivel számukra a beszámoló és az üzleti jelentés közzététele a vállalkozás internetes honlapján is kötelező. Az üzleti jelentés további információkat tartalmaz a következő tényezőkről:

- a vállalkozó tevékenységével kapcsolatos főbb kockázatok és bizonytalanságok (g23)
- az üzletmenet fejlődése, teljesítmények (f9)
- a mérleg fordulónapja után bekövetkezett főbb események (g22)
- kutatás és a kísérleti fejlesztés (a2)
- telephelyek (c5)
- foglalkoztatáspolitikai (b2)
- a környezetvédelem szerepe, a vállalkozó környezetvédelmi felelőssége, alkalmazott politika, intézkedések (g1, g2, g3)
- kockázatkezelési és fedezeti ügylet politika (b15)
- ár-, hitel-, kamat-, likviditás-, és cash-flow kockázat (b29)
- az Európai Unió valamely tőzsdéjén jegyzett gazdálkodó esetében:
 - a jelentős részesedéssel rendelkező befektetőket (f18)
- az Európai Gazdasági Térség valamely szabályozott piacán kereskedésre befogadott értékpapírokkal rendelkező gazdálkodó esetében:
 - a vállalat irányításának szabályait, gyakorlatát (g11).

Az üzleti jelentéssel tehát legalább további 11 Ragini-féle immateriális tétel jelenik meg az éves beszámolóokban (tőzsdén jegyzett cégek esetében 13). A kötelező elemek megoszlása a mérleg és a szöveges mellékletek között azt mutatja, hogy nagyon kis hányada szerepel az információnak a mérlegben (4 db), inkább a kiegészítő melléklet (22 db) és az üzleti jelentés (11 db) esetében várhatjuk, hogy jelentős mértékű ilyen jellegű adatokat mutatnak meg (10. ábra).

10. ábra A kötelező elemek megoszlása a beszámoló részei között



Forrás: saját számítások

Az egyszerűsített éves beszámolót vagy mikrogazdálkodói egyszerűsített éves beszámolót készítő vállalkozókra a fenti értékek nem érvényesek. Az egyszerűsített éves beszámoló esetében szűkebb tartalommal készül a kiegészítő melléklet, az üzleti jelentés pedig nem kötelező. A mikrogazdálkodói egyszerűsített éves beszámolónál pedig egyáltalán nem kell szöveges mellékleteket készíteni, sőt, ha egy vállalat önkéntes alapon megteszi ezt, akkor sem tudja közzétenni, mivel a beszámolók feltöltésére használt portál erre nem ad lehetőséget.

A tényleges adatok természetesen a fentiekől eltérőek, hiszen a vállalkozások önkéntes alapon is közzölhetnek olyan adatokat, amelyek tovább növelik a pontértéket. A következőkben ismertetett empirikus kutatásunk arra irányult, hogy a 30 legnagyobb magyar vállalat beszámolóit átvizsgálva olyan mintát hozunk létre, amely alapján képet kaphatunk a hazai nagyvállalatok immateriális erőforrásokra vonatkozó beszámolási gyakorlatáról.

4.3. A módszertan

A beszámolóelemzéshez a Figyelő által készített TOP 200 listán (Lambert–Zsubori 2013) szereplő vállalatokat vettük alapul, ahol a 2012. évi nettó árbevétel alapján 30 legnagyobb vállalat egyedi beszámolójának vizsgálata volt a cél a már bemutatott Ragini-féle módszertan alapján. A 30 vállalat közül egy esetben a beszámoló nem volt elérhető a kormányzati portálon, így a végső minta 29 éves beszámolóból állt (a listában nem szerepelnek pénzügyintézetek és biztosítók, mivel ezekre eltérő számviteli szabályok vonatkoznak, így adataik nem összehasonlíthatók az egyéb vállalatokéval: lásd 2. melléklet).

E fejezet célja annak megállapítása, hogy mennyire alkalmazható a fent bemutatott Ragini-féle módszertan magyar beszámolókból álló minta elemzésére, az alkalmazás előnyeinek és hátrányainak feltárása mellett. Választásunk azért esett erre a módszerre, mert a szerző teljes körűen közli tanulmányában az általa vizsgált 180 tételt, így kutatása reprodukálható magyar mintán, ami később lehetővé teszi az eredmények összehasonlítását.

Az elemzés során megszámláltuk a vállalatok által közölt immateriális tételeket, amelyek szerepelnek az adott beszámolóban, akár azért, mert kötelező ezeket megjeleníteni, akár azért, mert a vállalat önkéntes alapon ír róluk. A tételeket ugyanabba a hét csoportba sorolva kezeltük, mint Ragini, és nem alkalmaztunk súlyozást a pontok megállapításakor. Mivel fontosnak tartottuk körüljárni, hogy mennyire alkalmazható a módszertan a magyar minták elemzésére, így az egyes tételekre vonatkozóan megvizsgáltuk, hogy a vállalkozásoknak mekkora hányada tett róluk említést a beszámolójában (5. táblázat és 4-8. mellékletek).

5. táblázat A kötelező elemek és a mintában gyakran előforduló tételek összevetése

	A tétel neve	A beszámolóknak felelő közli	Kötelező elem
1.	K+F költségek	X	X
2.	Földrajzi eloszlás	X	X
3.	Munkavállalók száma	X	X
4.	Munkavállalók száma szegmensenként	X	X
5.	A vezetőség számára fizetett javadalmazás és juttatások	X	X
6.	Információ az ügyvezetőkről	X	X
7.	Szellemi tulajdonjogok értéke	X	X
8.	Egyéb immateriális javak értéke	X	X
9.	Egyéb immateriális javak tételei	X	X
10.	Cégérték és egyéb immateriális javak számviteli kezelése	X	X
11.	Cégérték és egyéb immateriális javak leírási módja	X	X
12.	Cégérték és egyéb immateriális javak hasznos élettartama	X	X
13.	Cégérték és egyéb immateriális javak halmozott értékcsökkenése	X	X
14.	Cégérték és egyéb immateriális javak könyv szerinti értéke	X	X
15.	Környezeti kötelezettségek	X	X
16.	Környezettel kapcsolatos ügyek	X	X
17.	Környezethez kapcsolódó termékek/technológiák	X	X
18.	Tartalékok, elkötelezettségek	X	X
19.	Mérlegen kívüli megállapodások	X	X
20.	Kapcsolt vállalkozásokkal folytatott tranzakciók	X	X
21.	Nyugdíjjal kapcsolatos juttatások		X
22.	Szerzett cégérték értéke		X
23.	Környezeti költségek		X
24.	Fedezeti ügyletek		X
25.	Pénzügyi instrumentumok valós értéke		X
26.	Számvitelpolitikai változások		X
27.	Legfőbb termékek	X	
28.	Marketing/reklám költségek	X	
29.	Vállalati profil	X	
30.	A vállalat története	X	
31.	Részvényesek száma	X	
32.	A részvények eloszlása (tulajdonosi csoportok szerint)	X	
33.	A részvények eloszlása (a birtokolt részvények száma szerint)	X	
34.	Legfőbb részvényesek	X	
35.	Szerződéses kötelezettségek	X	

Forrás: saját szerkesztés.

Az adatokból megállapítható, hogy a kötelező elemek nagy része valóban megjelenik a beszámolóknak legalább felében. A magyarázat a hat kivétel (21-26.sor) esetében az lehet, hogy hiába emeli ki ezeket a számviteli törvény, kevesebb, mint a vállalkozások felére vonatkozóan minősülnek relevánsnak. A 27-35. sorokban szereplő tételek nem tartoznak a kötelezően szerepeltetendők közé, de ennek ellenére több mint a vállalkozások fele közölt róluk információkat.

A módszertan alkalmazhatósága szempontjából fontos megvizsgálni, hogy a 180 tétel közül hány elemet nem tartalmazott egyetlen mintába került pénzügyi kimutatás sem (lásd 4. melléklet). 40 olyan tétel található a listában, amelyeket egyetlen magyar vállalkozás sem említett meg. Ezek a tételek nagyon eltérően oszlanak meg a hét csoport között:

- a) kutatás-fejlesztés (2 db),
- b) stratégia és verseny (1 db),
- c) piac és fogyasztó (10 db),
- d) humán erőforrás (8 db),
- e) szellemi tulajdonnal kapcsolatos jogok, cégérték és más immateriális javak (13 db),
- f) vállalati és tulajdonosi információk (5 db),
- g) környezeti és egyéb tényezők (1 db).

Ahhoz, hogy meg tudjuk ítélni a fent közölt adatokat, összehasonlítjuk őket Ragini eredményeivel. Ragini közli az egyes országokra vonatkozóan azon tételek számát, amelyeket a beszámolók több mint 25 százaléka, de kevesebb mint 50 százaléka tartalmazott, illetve azon tételek számát, amelyeket a pénzügyi kimutatásoknak legalább a fele megemlített. Az adatokból kiszámítható azon tételcsoport elemszáma, amelyet kevesebb, mint a gazdálkodók 25 százaléka közölt (6. táblázat).

A magyar mintára vonatkozóan közöljük még a 0 és a 26-29 gazdálkodó által közölt tételeket is (ezekre vonatkozóan Ragini-féle eredmények nem állnak rendelkezésre). Kiemelendő, hogy azon 14 tétel közül, amelyeket a 29-ből több mint 25 vállalkozás megemlített (lásd 8. melléklet) 11 a kiegészítő mellékletben kötelezően szerepeltetendő elemek közé tartozik. A többi hármat (vállalati profil, részvényesek eloszlása, legfőbb részvényesek) tehát szinte az összes vállalkozás közli anélkül, hogy erre kötelezve lennének.

6. táblázat Az egyes csoportokba eső tételek száma

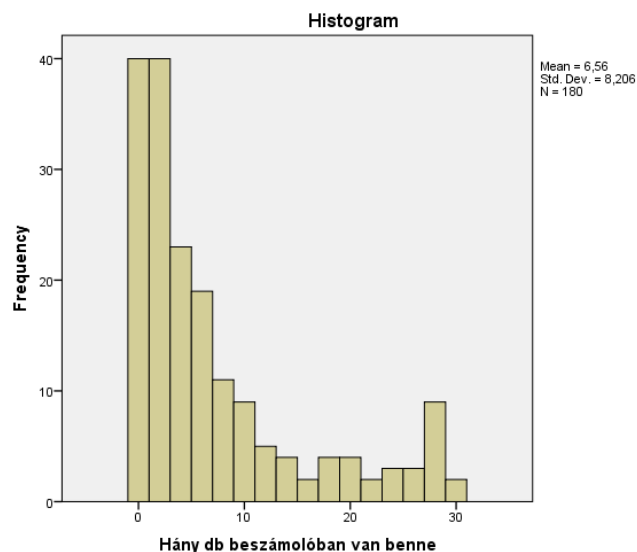
	0%	0-24%	25-49%	50-100%	(90-100%)
<i>India</i>	n.a	126	26	28	n.a
<i>USA</i>	n.a.	128	26	26	n.a.
<i>Japán</i>	n.a.	115	38	27	n.a.
<i>Magyarország</i>	40	131	20	29	14

Forrás: Ragini (2012) és saját számítások.

Az adatok alapján azt a következtetést vontuk le, hogy a Ragini-féle módszertan jól alkalmazható a magyar mintákra is, mivel a megvizsgált csoportokba eső tételek száma hasonló a nemzetközi kutatásban mutatkozó eredményekkel. Amennyiben például a 0-24 százalékos csoportba eső tételek száma jelentősen magasabb lenne, mint az indiai, japán, illetve egyesült államokbeli mintában, akkor a módszertan alkalmazhatósága kérdésessé válna, mivel nagyon sok olyan tétel előfordulását keresnénk feleslegesen, amelyek elvértve mutatkoznak meg a beszámolókbán.

Az eredmények értékeléséhez olyan statisztikai számításokat végzünk (IBM SPSS Statistics 22 szoftver segítségével), amelyekben a 180 immateriális tétel adja a megfigyelési egységeket, a vizsgált változó pedig azon beszámolók darabszáma, amelyek tartalmazzák az adott tételt. Ezen előfordulások egyszerű számtani átlaga 6,56, vagyis a tételek átlagosan 6-7 beszámolóban jelennek meg. A szórás 8,2, a medián 3, a módusz 0. Az előfordulások értékeinek gyakoriságát számszerűsítve megállapítható, hogy az eloszlás baloldali aszimmetriát mutat, vagyis sokkal több van azokból a tételekből, amelyek az átlag alatti előfordulási számmal jelennek meg (11. ábra).

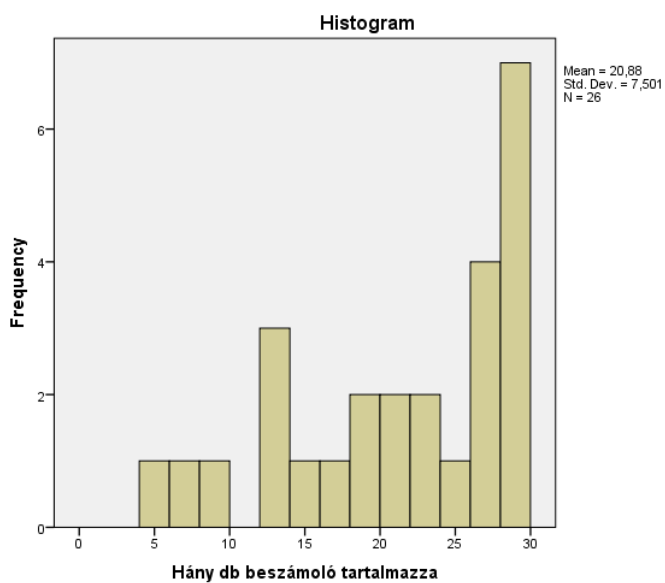
11. ábra Az előfordulások értékeinek gyakorisága



Forrás: saját számítások

Eltérő gyakorisági eredményeket kapunk akkor, ha elkülönítjük a beszámolóban kötelezően szerepeltetendő és az önkéntes alapon megjelenített tételeket. Az előbbi csoportban (26 tétel) az előfordulások számának átlaga 20,1, a szórás 7,5, a medián 23 (12. ábra).

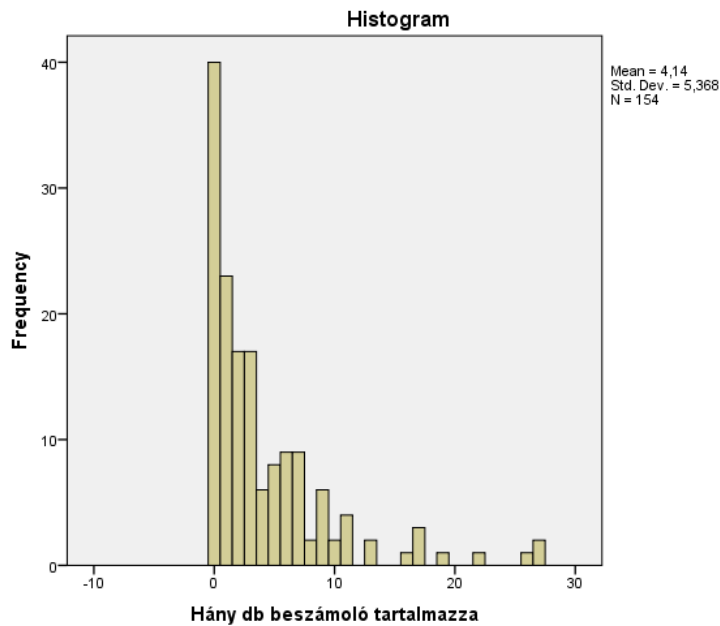
12. ábra Az előfordulások gyakorisága a kötelező tételeknél



Forrás: saját számítások

Az utóbbi csoportban (a nem kötelezően megjelenítendő 154 tétel) az átlag 4,14, a szórás 5,36, a medián pedig 2 (13. ábra). A ferdeséget vizsgálva azt láthatjuk, hogy a kötelező elemek esetében jobbra ferdül az eloszlás, a nem kötelező tételeknél pedig balra, ami logikusan következik a csoportok természetéből. A teljes minta balra ferdultségét tehát a nem kötelező elemek számának túlsúlya okozza.

13. ábra Az előfordulások gyakorisága a nem kötelező elemeknél



Forrás: saját számítások

Fontos megvizsgálni az egyes immateriális tétel csoportok közötti különbségeket abból a szempontból is, hogy mennyire hasonló azon információk köre, amelyekről a vállalkozások nyilatkoznak (megmutatkozhat ugyanis egy magas pontszám egy kategóriában úgy is, hogy minden vállalat ugyanazt a néhány tételt közli, illetve úgy is, hogy sokféle különböző tételt említenek meg). A csoportokra vonatkozóan áttekintettük az előfordulások átlagos értékeit, a mediánt és a szórásokat (7. táblázat).

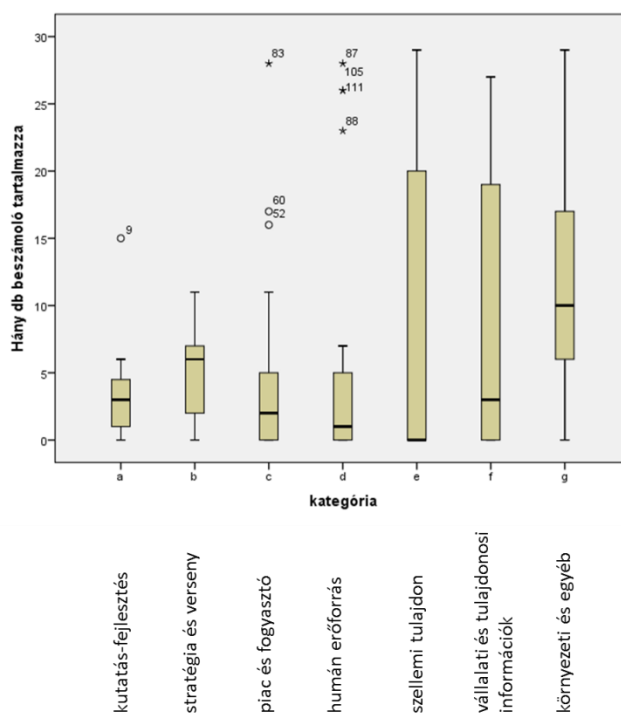
7. táblázat Az egyes csoportokban kimutatható előfordulások középértékei és szórása

	<i>a</i>	<i>b</i>	<i>c</i>	<i>d</i>	<i>e</i>	<i>f</i>	<i>g</i>
<i>Átlagos előfordulás</i>	3,25	5,3	4,17	5,35	8,64	9,11	11,4
<i>Medián</i>	3	6	2	1	0	3	10
<i>Előfordulások szórása</i>	3,35	3,13	5,97	9,08	11,92	1,62	8,11

Forrás: saját számítások.

Az immateriális tételek csoportjait megvizsgálva megállapíthatjuk, hogy a mintát alkotó cégek a kutatás-fejlesztés, a stratégia és verseny, a piac és fogyasztó, illetve humán erőforrás témák esetében értek el az összesített átlagnál (6,56) alacsonyabb pontszámokat. A magyarázat az lehet, hogy ezek a kategóriák hordozzák a legtöbb versenyszennitív információt, illetve ezek esnek leginkább kívül a hagyományos számviteli módszerekkel leírható jelenségek körén. Az egyes csoportokon belüli átlagok és egyéb középértékek alapján következtethetünk arra, hogy melyik kategóriában koncentrált a beszámolódba kerülő tételek köre és melyik témák esetében szóródnak jobban a vállalalkozások által kiválasztott tételek (14. ábra).

14. ábra Az egyes csoportokba tartozó tételek előfordulásainak megoszlása



Forrás: saját számítások.

Megjegyzés: az ábrán a számozott körök illetve csillagok a kiugró értékeket jelölik.

Az eredmények alapján látható, hogy a kutatás-fejlesztés, stratégia és verseny, piac és fogyasztó valamint a humán erőforrás csoportokban (a, b, c, d) a többihez hasonlítva – a kiugró értékeket nem számítva – kisebb terjedelemben szóródik a tételek előfordulása (0 és 11 beszámoló között). A kutatás-fejlesztés csoportban (a) egy kiugró érték van, a K+F költségek, amelyek 15 beszámolóban voltak megtalálhatók és a törvény által kért kötelező elemek közé tartozik. A kutatás-fejlesztés illetve stratégia és verseny (a, b) kategóriákban tehát még a leggyakoribb tételek is viszonylag kevés beszámolóban jelennek meg, és a vállalkozások nagyjából arányosan válogatnak közülük. A piac és fogyasztó illetve humán erőforrás csoportokban (c, d) aránytalanabb az előfordulások eloszlása, itt a kevesebb (illetve 0) beszámolóban megjelenő tételekből van több (a mediánok itt alacsonyabbak, az alsó kvartilis pedig gyakorlatilag nem látszik, vagyis a 0 előfordulási értéken foglal helyet a tételek legalább negyede). A legtöbb kiugró érték az utóbbi két csoportban található, melyek a következők: legfőbb termékek, marketing költségek, fogyasztók földrajzi eloszlása, munkavállalók száma, munkavállalók szegmensek szerinti száma, a vezetőség számára fizetett javadalmazás és nyugdíj illetve ügyvezetőkkel kapcsolatos információk (ez utóbbiak közül önkéntes alapon megjelenített információk a marketing költségek és a legfőbb termékek). A szélsőséges eloszlás arra utal, hogy a törvény által kötelezően előírt tételek itt nagyon sok beszámolóban benne vannak, viszont a tételek fele legfeljebb kettő, illetve egy beszámolóban jelenik csak meg (lásd c, d mediánjai).

A szellemi tulajdon, cégérték és más immateriális javak, vállalati és tulajdonosi információk és a környezeti és egyéb tényezők (e, f, g) kategóriákban nagy terjedelemben szóródik az előfordulások száma (0-27/29), a tételek tehát mindenféle gyakorisági értéket felvesznek. Kiugró értékek ezekben a csoportokban nincsenek. Az előfordulások eloszlása az adott terjedelmen belül a környezeti és egyéb tényezőknél arányos (g), vagyis a négy kvartilis körülbelül ugyanolyan tartományokat fed le. A szellemi tulajdon, cégérték és más immateriális javak, vállalati és tulajdonosi információk (e, f) sokkal ferdébb eloszlást mutatnak, itt a tételek fele gyakorlatilag nulla illetve 3 alatti értéket vesz fel. A tételek másik fele teljesen változatos előfordulási számokat produkál, lefedve a 0-29 illetve a 3-27 érték tartományokat.

Fontos kérdés, hogy kell-e változtatni a további kutatások során a tételek számán, összetételén. Bizonyos tételek elhagyásával, a megfigyelni, megkeresni kívánt adatok körének szűkítésével csökkenthetnénk az elvégzendő munka erőforrás igényét, ebben az esetben azonban el kellene döntenünk, hogy mely tételeket hagyjunk el. Mint említettük, 40 olyan

tétel van a listán, amelyeket egyetlen beszámoló sem tartalmazott. Az adatok alapján megállapítható, hogy a piac és fogyasztó, a humán erőforrás, a szellemi tulajdonnal kapcsolatos jogok, cégérték és más immateriális javak és a vállalati és tulajdonosi információk kategóriák esetében a legmagasabb a nulla körüli előfordulást produkáló tételek aránya. Ez utóbbi azt jelenti, hogy a tételeknek egyötöde (a négy csoportban összesen 36 tétel) elhagyható lenne nagyobb információvesztés nélkül. A módszertan módosításával viszont elveszítenénk azt a lehetőséget, hogy a magyar mintát össze tudjuk hasonlítani a Ragini által közölt eredményekkel. A további kutatásokban tehát nem tervezzük módosítani a módszertant, mivel megfelelőnek találtuk a hazai minták elemzésére.

Az értekezésben használt módszertan előnyei közé tartozik, hogy az immateriális erőforrásoknak igen széles körét magába foglalja, mondhatni teljes körű listát ad a tudásjavakról – eszközoldali megközelítésben. A forrásszerkezetről már nem kapunk ilyen részletes képet, de ahogyan korábban megállapítottuk, ez nem a módszertan gyengesége, hanem egyszerűen ezen információk hiányának következménye. A magyar beszámolók vizsgálata során nem találtunk ugyanis olyan vagyonelemet, amelyet ne lehetett volna beilleszteni a módszertan keretei közé. Mivel az alkotók már tesztelték egyesült államokbeli, indiai és japán mintán, így nagy valószínűséggel a továbbiakban alkalmas lehet más országokból származó beszámolók bevonására is.

A módszertan hátránya is az immateriális vagyonelemek listájának terjedelméből adódik: nagyon munkaigényes folyamat a megvalósítás. Felmerülhetne szoftveres megoldás a tételek kereséséhez, de véleményünk szerint ez nem lenne teljes mértékben kielégítő, mivel nem elég az adott szóra rákeresni a dokumentumokban, az is előfordulhat, hogy az adott információ körülírva jelenik meg egy beszámolóban (például nem szerepel a „humán erőforrás fejlesztési tevékenységek” kifejezés, de tartalmukban ezzel egyező folyamatokat írhatnak le). Ez utóbbi probléma felmerült más, hasonló témájú kutatásoknál is, ahol szintén arra jutottak, hogy a dokumentumok fordítása és a különböző vállalatokra érvényes terminológia értelmezése esetében a számítógép helyett az emberi erőforrásra támaszkodtak (lásd: Bellora–Guenther 2013, 260. o.).

A fenti megállapításokból azt a következtetést vonjuk le, hogy a további kutatások esetében is alkalmazható a Ragini-féle módszertan magyar minták elemzésére, tehát az első (H1) hipotézist elfogadjuk.

4.4. Legfőbb eredmények

A módszer alkalmazásának vizsgálata után a mintát kiterjesztettük a 2012-es listán szereplő vállalatok 2005-ös beszámolóival (néhány esetben ez nem volt elérhető a későbbi alapítás miatt). A végső minta így végül 29 db 2012-re és 25 db 2005-re vonatkozó éves beszámolóból állt. Üzleti jelentést 2005-ben hét, 2012-ben hat esetben csatoltak a beszámolókhöz olyan módon, hogy nyilvánosan elérhető (letölthető) volt. A nyílt részvénytársaságok esetében kötelező az üzleti jelentés közzététele a vállalat honlapján, néhány más vállalat pedig önkéntes alapon csatolta a vezetőségi jelentést a beszámolójához. A mintába került vállalkozások szektor szerinti megoszlása a következő (a 2012-es mintán):

- ❖ Bányászat: 1 db
- ❖ Feldolgozóipar 15 db
- ❖ Villamosenergia, gázellátás: 3 db
- ❖ Kereskedelem: 7 db
- ❖ Információ, kommunikáció: 1 db
- ❖ Pénzügyi, biztosítási tevékenység: 1 db
- ❖ Szakmai, tudományos tevékenység: 1 db.

A vállalatok által elért pontszámokat a beszámolóban fellelt immateriális tételek száma adta, amelyet százalékos formában is kiszámítottuk a következőképpen:

$$\text{pontszám} = \frac{\text{az adott beszámolóban megjelenő immateriális tételek száma}}{\text{a maximálisan megjeleníthető tételek száma (180)}} \times 100$$

A továbbiakban a beszámolókhöz rendelt pontszámok alatt az utóbbi módszerrel kiszámított értékeket értjük, amely tehát minden esetben 0 és 100 közötti értéket vesz fel. A Ragini-féle minta és a magyar minta időben közös metszete a 2005-ös év, amikor a magyar vállalatok átlagos pontszáma 19,4 volt (8. táblázat), ami alacsonyabb mindhárom másik országénál. A magyar minta átlaga 2012-ben 22,6, ami a Ragini által vizsgált országok 2005-ös értékeihez áll közel.

8. táblázat A kapott átlagos pontszámok összevetése Ragini eredményeivel

Ország	2001	2005	2012	Éves átlagos növekedés*
USA	16,01	22,74	n.a.	9%
India	16,38	21,47	n.a.	7%
Japán	14,05	22,38	n.a.	12%
Magyarország	n.a.	19,4	22,6	2%

Forrás: Ragini (2012) és saját számítások.

*Megjegyzés: mértani átlaggal számítva

A tapasztalatokat összegezve Ragini arra jutott, hogy öt év alatt (2001-2005) mindhárom országra vonatkozóan folyamatosan nőtt a pontok átlagos értéke. Ha feltételezzük, hogy ez a trend tovább folytatódott, akkor az USA, Japán és India 2012-es beszámolók alapján számított átlagos pontszámai valószínűleg jóval magasabbak lehetnek, így vélhetően a „lemaradásunk” megmaradhatott.

A fentiek alapján a második (H2) hipotézist elfogadjuk: a magyar nagyvállalatok a Ragini-módszer alapján kevesebb immateriális jellegű információt közölnek a beszámolóikban, mint a többi, az eredeti kutatásban szereplő országban (USA, India, Japán) működő gazdálkodó.

A magyar mintában szereplő vállalatok pontszámainak egyszerű számtani átlaga 2005 és 2012 között átlagosan 2 százalékkal nőtt. Statisztikailag az eltérés nem szignifikáns (a számítás Wilcoxon próbával történt, lásd 9. melléklet). Ragini eredményei viszont évről-évre szignifikáns növekedéseket mutattak az általa kiválasztott országokban (Ragini 2012, 59. o.). Az egyesült államokbeli vállalatok beszámolóinak átlagos pontszáma 2001 és 2005 között átlagosan 9, Indiáé 7, Japáné pedig 12 százalékkal növekedett.

A fenti eredmények alapján a harmadik (H3) hipotézist elvetettük: a vizsgált időszak alatt a magyar beszámolókhöz a Ragini-módszertan alapján hozzárendelt pontszámok kisebb ütemben nőnek, mint az eredeti kutatásban szereplő országokban.

A 2012-es magyar mintában a szórás 11,64, ami az átlaghoz viszonyítva 51,5-es, magas relatív szórást eredményez. Emiatt a mediánt érdemes figyelembe venni, ami 18,33. 2005-ben az alacsonyabb átlag mellett alacsonyabb relatív szórás figyelhető meg, a medián csak kis mértékben tér el a hét évvel későbbitől. Jelentős eltérés van a két év között a pontszámok terjedelménél: 2005-ben a legmagasabb pontszám jóval alacsonyabb (39,44) mint a 2012-es (9. táblázat).

9. táblázat A magyar minta statisztikai jellemzői

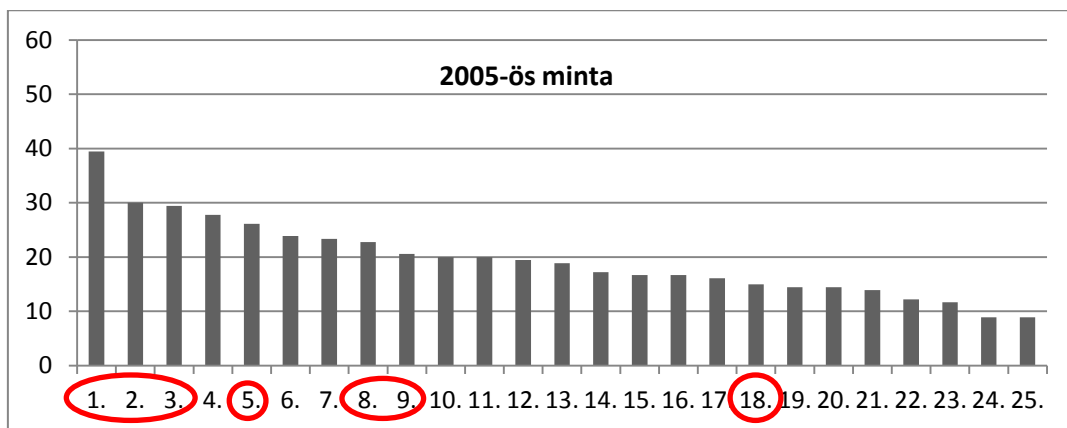
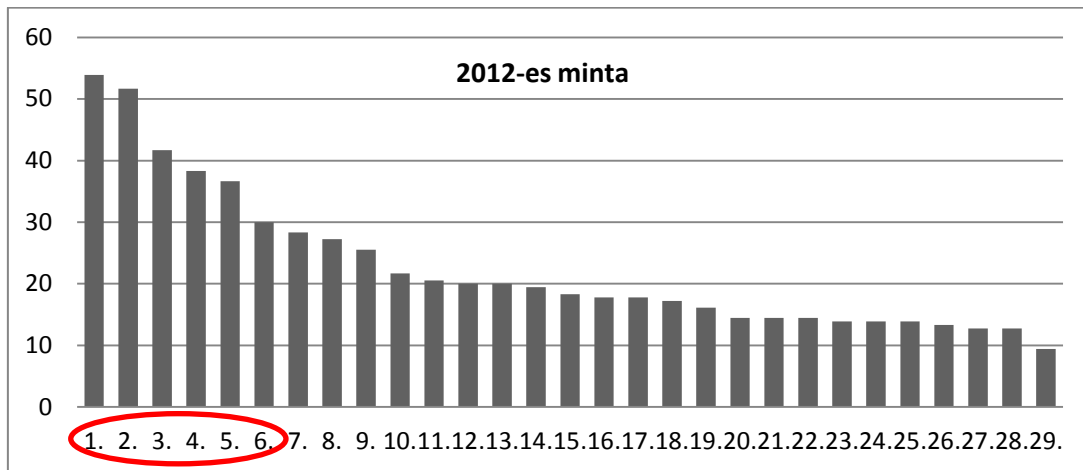
Magyar minta	2005	2012
Átlag	19,4	22,6
Szórás	7,22	11,64
Medián	17,22	18,33
Minimum	8,89	9,44
Maximum	39,44	53,89

Forrás: saját számítások

A legmagasabb értékek mindkét évben azon vállalatok esetében mutatkoznak, amelyek üzleti jelentést is publikáltak. Esetükben elmondható, hogy jóval a minta átlaga feletti mértékben közöltek információkat az immateriális erőforrásaikról (15. ábra). 2012-ben a hat legmagasabb pontszámot elért gazdálkodó tartozott ebbe a csoportba, de 2005-re vonatkozóan is elmondható – egy kivétellel – hogy a rangsor első harmadában helyezkednek el. A tapasztalat azt mutatja, hogy az önkéntes alapon közölt, a minimum követelményeket *lényegesen* meghaladó információk inkább azon tőzsdei cégek esetében jellemzők, amelyek üzleti jelentést is csatolnak a beszámolókhöz. Ugyanakkor 2005-ben nem emelkednek ki ezek

a cégek olyan mértékben a mezőnyből, mint a hét évvel későbbi mintában, amit az alacsonyabb szórás is jelez.

15. ábra Az egyes gazdálkodók beszámolóihoz rendelt pontszámok



Forrás: saját szerkesztés

Megjegyzés: a bekarikázott sorszámú beszámolókhöz üzleti jelentést is csatoltak

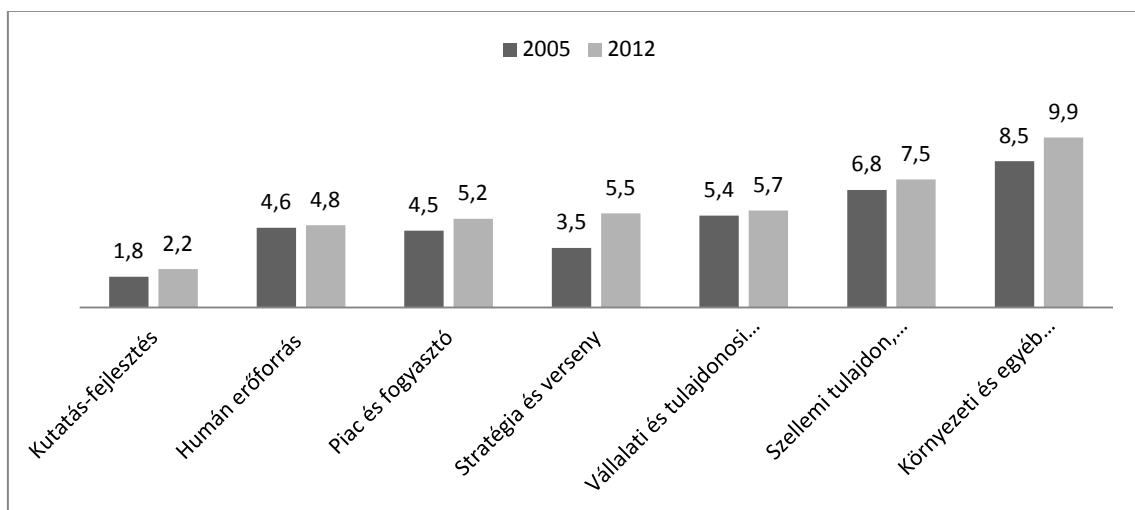
A minimum értékek hasonlóak a két vizsgált évben. Negatív irányba kiugró értékek nincsenek, valószínűleg azért, mert a számviteli törvény kötelező előírásai miatt van az elért pontoknak egy olyan minimális értéke, amit elvileg minden vállalatnak el kell érnie, ha a törvénynek megfelelő éves beszámolót készít. A kiegészítő melléklet kötelező tartalma alapján 26 immateriális tétel elvileg minden esetben szerepel (kivéve, ha irreleváns), ami 14,44 pontot jelent a 180 potenciális tétel arányában. A mintában a legalacsonyabb pontszámok többsége 12-13 körül alakul. Ebből arra következtethetnénk, hogy a kötelezően előírt tételek többnyire relevánsak is és valóban meg is jelennek a beszámolókhban (a két halmaz azonban nem teljesen fedi egymást, ahogyan korábban megállapítottuk).

A következőkben a Ragini-által megalkotott tételcsoportokra vonatkozóan készített számításaink eredményeit közöljük. A csoportszintű számítások lehetőséget biztosítottak arra, hogy a gazdálkodók által az érdekhordozók számára átadott információk jellegét megvizsgáljuk. Lehetővé vált továbbá annak vizsgálata, hogy a magyar mintában mely témákkal kapcsolatban mutatkozott növekedés a vizsgált időszak alatt, illetve milyen képet mutat a magyar adatok összehasonlítása a Ragini-féle országokéval.

4.5. Csoportszintű számítások

A tételek csoportokra bontása további vizsgálatokat tesz lehetővé, amelyekből kiderül, hogy a magyar mintában szereplő gazdálkodók milyen típusú immateriális tételeket szerepeltetnek nagyobb súllyal a beszámolóikban, illetve melyekről közöltek kevesebb információt (16. ábra).

16. ábra Kategóriánkénti átlagos tételszám a magyar beszámolóikban



Forrás: saját szerkesztés

Megjegyzés: a kategóriák a 2012-es értékek növekvő sorrendjében szerepelnek

Könnyebb megítélni az egyes kategóriákban elért pontszámokat akkor, ha figyelembe vesszük a számviteli törvény által a mérlegben és a kiegészítő mellékletben kötelezően előírt 26 immateriális tétel eloszlását az egyes csoportok között. Ezen elemek száma a következőképpen alakul:

1. környezeti tényezők (10 tétel),
2. szellemi tulajdonnal kapcsolatos jogok, cégérték és más immateriális javak (9 tétel),
3. humán erőforrás (5 tétel),
- 4-5. kutatás-fejlesztés illetve piac és fogyasztó (1-1 tétel),
- 6-7. stratégia és verseny illetve vállalati és tulajdonosi információk (0 tétel).

A csoportátlagokat illetve a fenti eloszlást megvizsgálva egyből szembetűnik a számviteli törvény hatása. A mintát alkotó cégek 2012-ben a mérlegben szereplő immateriális tételeikről és a környezetvédelemről nyilatkoznak legtöbbit. Ugyanakkor a *vállalati és tulajdonosi információk*, a *stratégia és verseny* és a *piac és fogyasztó* csoportokból átlagosan 5-6 tétel úgy is bekerül a beszámolóba, hogy itt minimális a kötelezően előírt tételek száma (0 vagy 1). A kutatás-fejlesztés témakörben a legkevésbé közlékenyek a gazdálkodók – érthető okokból – mindössze átlagosan 1-2 tételről közöltek információt.

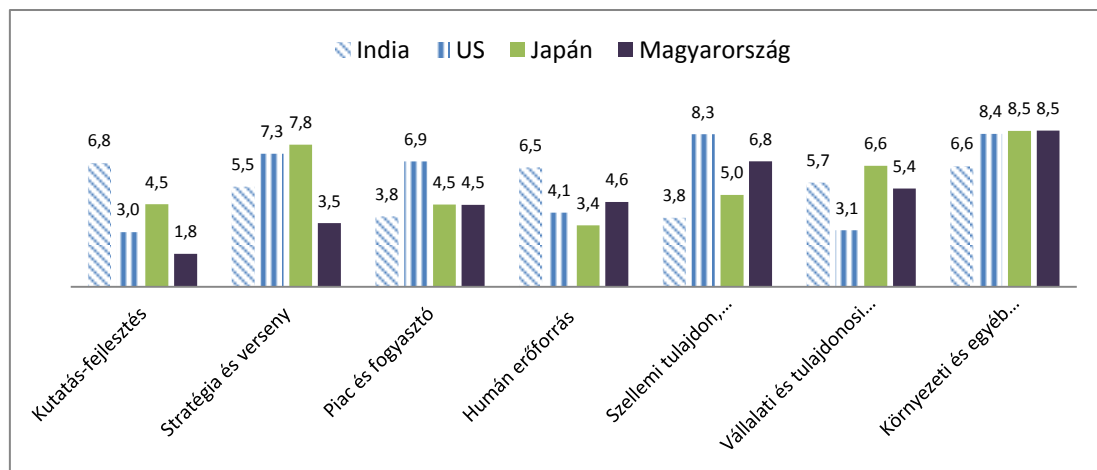
A 2005-ös értékek igen közel esnek a hét évvel későbbiekhez. Kiemelendő azonban, hogy a stratégia és verseny kategória a 2005-ös rangsorban csak az utolsó előtti helyen áll. Ebben a kategóriában következett be a legnagyobb növekedés a vizsgált időszak alatt: 3,5-ről 5,5-re változott az előforduló tételek átlagos száma, ami 2012-ben már a negyedik legmagasabb érték. Olyan kategória nem volt, ahol csökkenés következett volna be, a legkisebb pozitív változás a humán erőforrás és a vállalati és tulajdonosi információk esetében látszott.

A kapott eredmények alapján arra következtethetünk, hogy a mintában szereplő magyar gazdálkodók immateriális erőforrásokra vonatkozó beszámolási gyakorlatát erősen meghatározzák a számviteli törvényben lefektetett szabályok. Kivételt jelentenek a vállalati és tulajdonosi információk illetve a stratégia és verseny témák, ahol nincsen kötelezően közzététel, tehát a vállalatok önkéntes alapon közlik az itt szereplő tételeket.

A fentiek alapján a H4 hipotézist részben elfogadjuk, mivel a számviteli törvény hatása egyértelműen látszik az egyes kategóriákban elért átlagos pontok értékén, de azzal a megkötéssel, hogy vannak olyan témák, amelyről önkéntes alapon is történik információközlés.

További összehasonlításokra ad lehetőséget a 2005-re megkapott magyar értékek összevetése Ragini eredményeivel (17. ábra). A következőkben csoportonként elemezzük az eredményeket.

17. ábra Csoportonkénti átlagos tételszám (2005)



Forrás: Ragini (2012) és saját számítások

A legkevesebb tételt a *kutatás-fejlesztés* kategóriában jelenítették meg a magyar vállalatok (átlagosan 1-2), amely a nemzetközi mezőnyben is utolsó helyet jelent. A kiegészítő mellékletben kötelezően csak a kutatási-fejlesztési költségek jelennek meg, ami 12 esetben szerepel a mintában. A K+F tevékenységek 10 esetben található meg 2005-ben. 2012-ben viszonylag gyakran (öt-hat esetben) fordulnak elő még a következő tételek: K+F fókusz, finanszírozás, folyamatban lévő K+F.

A *stratégia és verseny* címszó alatt listázott tételeknél az átlag 3,5, jelentős lemaradást mutatva a többi országhoz képest. Ugyanakkor, mint említettük, ebben a kategóriában mutatkozott a legnagyobb növekedés 2012-re. Kötelezően előírt tétel itt nincsen, és nem találunk olyan sort, amelyről a magyar vállalkozásoknak legalább a fele nyilatkozott volna.

A *piac és fogyasztó* csoportban a 2005-ös magyar átlag (4,5) a japán értéknek felel meg, az USA-tól jóval elmaradva, de Indiát megelőzve. Itt a legtöbbször a következők fordulnak elő: földrajzi eloszlás (a kiegészítő mellékletben előírt tartalom) illetve legfőbb termékek és marketing/reklám költségek. Ebben a csoportban kiemelkedően sok az olyan tétel, amelyről egyetlen gazdálkodó sem nyilatkozott, például a forgalmazott márkák száma, a márká értéke, marketing tevékenység, értékesítés ösztönzés.

A *humán erőforrás* csoport esetében a Japánban és az USA-ban mért eredménynél magasabb átlagos pontszámot láthatunk 2005-ben (és 2012-ben is nagyon hasonló az átlagosan megjelenő tételszám). A képet árnyalja az a tény, hogy ez gyakorlatilag annak az öt tételnek köszönhető, amelyek kötelezően szerepelnek a beszámolóban (alkalmazotti létszám fizikai és szellemi bontásban, a vezető tisztségviselők neve, a számukra kifizetett juttatások és nyugdíjfizetési kötelezettségek). A kategória 21 további tételéről nagyon kevés esetben esik szó, így nem igazán sokat tudunk meg a vállalkozásoknál alkalmazott humán erőforrásról (kivéve a már említett kiugró értékeket produkáló, üzleti jelentést is csatoló gazdálkodókat).

A *szellemi tulajdon, cégérték és más immateriális javak* csoportban 6,8 az átlag, ami második helyezést jelent az USA mögött. Itt hasonló a helyzet az előző kategóriához: a kötelező tételek nagyon magas pontszámokat kapnak (például immateriális javak értéke, tételei, számviteli kezelése, amortizációs módszer, hasznos élettartam). Szinte egyáltalán nem találunk információt az olyan témákról mint a szabadalmak, szellemi tulajdon kezelése és a belső cégérték.

A *vállalati és tulajdonosi információk* esetében az átlag 5,4 ami jóval magasabb az USA átlagánál. A csoportban szereplő tételek tulajdonképpen két részből állnak. A vállalatról szóló adatoknál nem találunk magas pontszámokat a magyar beszámolókbán, jellemzően a vállalat profilja és története jelenik meg. Az értékek, kultúra, vízió, misszió, filozófia, etika tételeknél szinte egyáltalán nem találunk pontot, aminek az lehet az oka, hogy ha nyilatkoznak is erről, akkor valószínűleg nem a számviteli beszámolóban teszik meg, hanem inkább egyéb vállalati jelentésekben vagy esetleg az üzleti jelentésben. A csoportban tulajdonképpen a tulajdonosi információk eredményezik a magas átlagos pontszámot, mivel itt több olyan tétel is szerepel, amelyről sok gazdálkodó nyilatkozott: főbb tulajdonosok, a tulajdonosok száma, a tulajdonosok típus szerinti megoszlása, a birtokolt részvények száma.

A magyar beszámolók a *környezeti és egyéb tényezők* kategóriában érték el a legmagasabb átlagot, 8,5-et, ami nagyon közel esik mind a japán, mind az egyesült államokbeli értékhez. A magyarázat itt is az lehet, hogy a tételek közül hat esetben a kiegészítő mellékletben kötelezően előírt tartalomról van szó, ami általában releváns tételként meg is jelenik: környezethez kapcsolódó kötelezettségek, ügyek, technológiák illetve mérlegen kívüli tételek, kapcsolt vállalkozásokkal folytatott tranzakciók, függő kötelezettségek. Ez utóbbiakon kívül sok esetben nyilatkoznak még az üzleti jelentésekben szerepeltetendő öt további tételről is (mérlegfordulónap utáni események, lehetőségek és kihívások, környezeti tevékenységek, filozófia, programok).

Összegzésként megállapíthatjuk, hogy a magyar beszámolókat tekintve a legtöbb területen a pontszámok a nemzetközi mezőny átlagához közelítenek: a piac és fogyasztó, humán erőforrás, szellemi tulajdon, illetve a vállalati és tulajdonosi információk. Két olyan kategória van, amelyeknél a magyar érték sokkal kevesebb a nemzetközi átlagnál, ezek a kutatás-fejlesztés illetve a stratégia és verseny témák. Ebből azt a következtetést lehet levonni, hogy a hazai cégek vagy sokkal kevesebb kutatási-fejlesztési tevékenységet folytatnak, mint a nemzetközi minta nagyvállalatai, illetve kevésbé tudatosan gondolkodnak a stratégiákról és a versenyről, vagy csupán arról van szó, hogy nem szívesen kommunikálnak ezekről a témákról a nyilvánossággal.

A következőkben megvizsgáljuk az üzleti jelentés szerepét az immateriális javakról történő információközlésben. Fontos kiemelni, hogy Magyarországon ez a dokumentum nem a pénzügyi beszámoló része, de azzal együtt el kell készíteni és közzétételére különböző szabályok vonatkoznak a nyilvános és a nem nyilvános társaságok tekintetében. Azért szükséges az üzleti jelentésekre külön kitérni, mert amint látni fogjuk, kiemelt szerepük lehet a további kutatásokban.

4.6. Az üzleti jelentés szerepe

Érdeemes külön megvizsgálni a nyilvános (tőzsdén jegyzett) és a nem nyilvános társaságokat, mivel ezekre a gazdálkodókra eltérő beszámolási szabályok vonatkoznak. A nyilvános társaságoknak az üzleti jelentést a vállalati honlapon is nyilvánossá kell tenni. Természetesen vannak olyan nem nyilvános társaságok, amelyek az elkészített jelentést csatolták a beszámolóhoz, integrált jelentések formájában. Az üzleti jelentéssel kiegészített

beszámolóik által elért pontszámok egyértelműen a legmagasabbak a 2012-es mintában, ezek az egyedüli értékek, amelyek több mint egy szórásnyival magasabbak az átlagnál. Az üzleti jelentést készítő és csatoló vállalkozások esetében nagy valószínűséggel magasabb pontszámokat kapunk minden gazdálkodó esetben, hiszen – ahogyan a számviteli szabályozások elemzésénél közöltük – ez a dokumentum kötelezően tartalmaz 11 (tőzsdei cégek esetében 13) további elemet a Ragini-féle listáról. A mintát két részre osztottuk, úgy, hogy elkülönítettük a nyilvános és nem nyilvános társaságokat. A nem nyilvános társaságok esetében az átlagos pontszámok 18 körül alakultak 2005-ben és 2012-ben is. Ezzel szemben a nyilvános társaságok esetében az átlag 2005-ben 25,97, 2012-ben pedig 45,97 (10. táblázat).

10. táblázat A nyilvános és nem nyilvános társaságok adatainak összehasonlítása.

	<i>Átlag</i>	<i>Szórás</i>	<i>Relatív szórás</i>	<i>Medián</i>	<i>ÖKI</i>
2012					
<i>Nem-nyilvános társaságok</i>	18,87	6,65	35,24%	17,78	131%
<i>Nyilvános társaságok</i>	45,97	8,17	17,77%	46,67	212%
<i>Teljes minta</i>	22,6	11,64	50,5%	18,33	nem számítható
2005					
<i>Nem-nyilvános társaságok</i>	18,15	6,08	33,5	16,67	
<i>Nyilvános társaságok</i>	25,97	10,12	38,97%	23,89	
<i>Teljes minta</i>	19,04	7,22	37,92	17,22	

Forrás: saját számítások

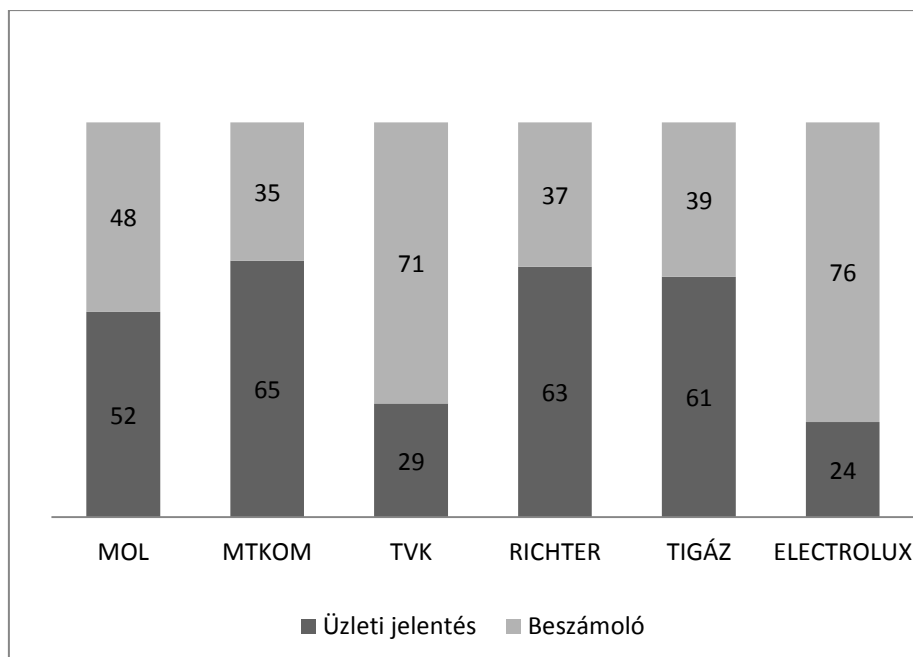
A kérdés az, hogy a magasabb pontszámokat csak a kötelezően megjelenített elemeknek tulajdoníthatjuk, vagy esetleg ezek a gazdálkodók hajlandók plusz információkat is szolgáltatni az érdekhordozók számára. Ahhoz, hogy erre a felmerülő kérdésre választ kapjunk, alkalmaztunk egy mutatót, amelyet önkéntes közzétételi aránynak (ÖKI) neveztünk el és a 2012-es értékekre vonatkozóan számítottuk ki:

Önkéntes közzétételi arány (ÖKI) =

$$= \frac{\text{az adott csoporthoz rendelt átlagos pontszám}}{\text{a törvény által megkövetelt minimális pontérték}} \times 100.$$

A nem nyilvános társaságok esetében tehát a 18,87-es átlagot viszonyíthatjuk a beszámolóik által elvileg minden esetben teljesített 14,44 ponthoz, így 131 százalékos önkéntes közzétételi aránnyal számolhatunk. Visszatérve az üzleti jelentést készítő és kötelező alapon publikáló vállalkozásokhoz, róluk elmondható, hogy magasabb pontszámokat érnek el, mint a többi vállalkozás, átlagosan 45,97-et. Ez utóbbi átlagot ahhoz a minimum pontszámhoz $((26+13)/180 \cdot 100 = 21,66)$ viszonyíthatjuk, amelyet a tőzsdén jegyzett gazdálkodók üzleti jelentést is tartalmazó beszámolóitól várhatunk a számviteli törvény előírásainak megfelelően. A négy tőzsdei cég tehát a maga átlagával 212 százalékos önkéntes közzétételi arányt ért el, vagyis jóval a kötelező minimum feletti mértékben közöltek információkat az immateriális tételeikről: több mint a minimális tételszám kétszeresét közölték. Megvizsgáltuk azt is, hogy mekkora szerep jutott a 2012-es mintában szereplő üzleti jelentéseknek az immateriális jellegű információk közlésében, vagyis a megjelenő tételek hány százaléka található itt és hány százalék a beszámoló egyéb részeiben. A MOL esetében például az összesen megtalálható 75 tételből 39 jelenik meg az üzleti jelentésben és 36 az egyéb részekben, ami 52-48 százalékos megoszlást jelent (18. ábra).

18. ábra Az immateriális tételek megoszlása az üzleti jelentés és a beszámoló között



Forrás: saját szerkesztés

Az eredmények alapján megállapítható, hogy ez utóbbi vállalkozások esetében az immateriális erőforrásokról szóló információk jelentős része, átlagosan 49 százaléka az üzleti jelentésből származik. Hat beszámoló vizsgálata alapján nyilvánvalóan nem vonhatunk le általános következtetéseket, de a fentiek alapján megállapíthatjuk, hogy a további témához kapcsolódó kutatások során az üzleti jelentésekre érdemes kiemelt figyelmet fordítani.

4.7. A kutatás korlátairól

A kutatás egyik korlátja, hogy egyelőre csupán a pénzügyi kimutatásokra támaszkodik az összes lehetséges információforrás közül. Ez a megközelítés azzal indokolható, hogy a beszámoló immateriális tényezőkről szóló információtartalma jó közelítést ad arról, hogy mennyire közlékenyek a gazdálkodók az egyéb formában történő kommunikáció esetében is. Ugyanakkor OECD (2012) olyan véleményeket is idéz, amelyek szerint a fenti logika megkérdőjelezhető, mivel az immateriális erőforrásokról a vállalkozások inkább egyéb formában (pl. road show-k alkalmával, konferenciákon, vagy a befektetőkkel való személyes találkozásokkor) adnak tájékoztatást.

Az eredmények elemzése során további kísérleteket tettünk összefüggést találni a beszámolókhöz rendelt pontszámok és olyan vállalat-specifikus tényezők között, mint a szektor, árbevétel, mérlegfőösszeg illetve az immateriális mérlegcsoport értéke, de nem sikerült statisztikailag szignifikáns kapcsolatot feltárni. Ennek részben az lehet az oka, hogy nem áll rendelkezésre még olyan elemszámú minta, amely alapján a megfelelő összefüggés feltárható lenne. Ugyanakkor nem zárható ki az sem, hogy a számviteli törvény fent kifejtett jelentős hatása és az önkéntes közzététel viszonylag szerény jelenléte miatt a hazai vállalatok esetében nem lehet ilyen kapcsolatot találni – vagyis lényegében attól függnék az értékek, hogy az előírások milyen szabályokat fektetnek le. A tőzsdei cégek esetében viszont feltétlenül érdemes lenne a minta elemszámát ilyen céllal bővíteni.

A módszertannal kapcsolatban fontos még megjegyezni, hogy nem alkalmas – bár ez nem is célja – olyan tényezők feltárására, mint az immateriális erőforrásokhoz kötődő beszámolási attitűdök és problémák. A folyamat döntéshozóinak véleménye a közzététel fontosságáról és hasznosságáról szintén egy olyan terület, amelynek ismerete feltétlenül szükséges ahhoz, hogy beavatkozási pontokat tudjunk azonosítani. Úgy is fogalmazhatunk, hogy csak a „tüneteket” mutatja meg, vagyis azt, hogy a magyar beszámolási kultúra bizonyos

szempontból elmaradott a nemzetközi gyakorlathoz képest, viszont az okokat nem tárja fel. Ezen kérdések vizsgálatára alkalmas lehet a kvantitatív módszerek közül a kérdőív, a kvalitatív módszerek közül pedig a mélyinterjú, melyek során a témakör mélyebb összefüggéseinek, a motivációknak, a döntések hátterének megismerése sikerülhet. A kutatási módszerek ilyen kombinációjából származó eredmények alapján a jövőben lehetségessé válhat a beavatkozási pontok megállapítása, illetve konkrétabb javaslattevés.

5. Kitekintés

A téma számos további kutatási irányt, lehetőséget rejt magában, a vizsgált beszámolók mintájának bővítése több szempont szerint is elképzelhető. További összehasonlításokat lehetővé tevő eredményeket kaphatunk, ha megnézzük más típusú vállalatok pénzügyi kimutatásait: a megfigyelés tárgyai lehetnének például a kis- és közepes vállalkozások, amelyek esetében bizonyosan nagyon eltérő pontszámokat tapasztalhatnánk. A szakirodalom szerint a családi vállalkozások esetében az innováció elengedhetetlen felétele a több generáción keresztüli túlélésnek, így esetükben a tudásjavaknak ebből a szempontból is kiemelt jelentőségük van (Farkas 2015). A kisvállalkozásoknál ráadásul a számviteli szabályozások is eltérnek, a beszámolóik többnyire nem éves beszámolók, hanem egyszerűsített éves beszámolók, vagy mikrogazdálkodói egyszerűsített éves beszámolók (2013 előtt sajátos egyszerűsített éves beszámolók), amelyekre más követelmények vonatkoznak. Az értekezésben bemutatott módszertannal hasonló elemzés végezhető ezen gazdálkodók esetére és a rájuk vonatkozó számviteli szabályozásokra nézve is.

Újabb eredményeket hozhat egy nemzetközi minta összeállítása, amely alapján további országok közötti összehasonlítások válnának lehetségessé. A kutatás bővíthető a megvizsgált dokumentumok szintjén is. A Ragini-módszertant nem csupán a pénzügyi beszámolókra lehet alkalmazni, hanem olyan egyéb dokumentumokra is, mint a fenntarthatósági jelentések, a vállalat által publikált egyéb társadalmi felelősségvállalásról szóló írásos anyagok, vállalati honlapok stb. A minta ilyen módon történő bővítésénél azonban jelentős korlátozó tényező lenne az, hogy ezeket a dokumentumokat a vállalkozások kizárólagosan önkéntes alapon készítik el, így egy viszonylag szűk kör lenne bevonható.

További kutatási irány lehet a tőzsdei cégek részletesebb elemzése. Láttuk, hogy ezek a vállalkozások részben a szabályozások miatt, részben pedig saját döntésük alapján több információt közölnek az immateriális erőforrásaikról, mint a tőzsdén nem jegyzett cégek. Egy nyílt részvénytársaságokból álló, megfelelő elemszámú minta létrehozása további következtetések levonására adhatna lehetőséget.

Ahogy a korábban kiemeltük, az üzleti jelentés különleges szerepet játszik a gazdálkodók immateriális erőforrásokkal kapcsolatos kommunikációjában. Az eddig megvalósult vizsgálatban csak azokat az üzleti jelentéseket vontuk be a megvizsgált dokumentumok körébe, amelyek az interneten hozzáférhetőek (letölthetőek voltak). A jövőben

lehetőség van a vállalatok megkeresésére (pl. email formájában) és az üzleti jelentések bekérésére a kutatás céljának megvalósítása érdekében. Ez az eljárás természetesen változtatna az eredményeken, hiszen emelkedhetne a beszámolók által elért pontok száma, ugyanakkor egy eltérő megközelítést is jelentene, mivel olyan dokumentumokat is bevonnánk, amelyek nem feltétlenül hozzáférhetők minden érdekhordozó számára, legalábbis nem rövid időn belül.

A kutatás korlátainál megemlítettük azt a hiányosságot, hogy az értekezésben bemutatott módszer nem alkalmas az immateriális erőforrásokkal kapcsolatos közzététel, a beszámolási döntések mögött meghúzódó motivációk, attitűdök vizsgálatára. Fontos lenne a már létező pénzügyi kultúra kutatások (lásd Kiss et al 2013) mellett a magyar beszámolási kultúra jellegzetességeinek feltárása is. Terveink között szerepel tehát egyéb elemzések elvégzése is, amelyek megalapozása már megtörtént egy 2014 májusában. Az SZTE GTK Gazdaságpszichológiai Szakcsoportja¹⁶ által elvégzett kérdőíves kutatás az innovációt támogató vállalkozói kultúra jellegzetességeinek feltárására irányult. A dél-alföldi vállalatok vezetőinek feltett kérdések többek között az immateriális javak számviteléhez és a jelenlegi beszámolási gyakorlathoz is kapcsolódtak¹⁷.

Az elvégzett kutatás célja volt megismerni a dél-alföldi vállalatok vezetőinek véleményét az immateriális javakkal kapcsolatos beszámolási gyakorlat néhány fontos vetületéről. Az eredmények alapján megállapítottuk, hogy a mintában szereplő dél-alföldi vállalkozások vezetői felismerik az immateriális erőforrások stratégiai szerepét, ugyanis összefüggést látnak ezen erőforrások birtoklása és a vállalkozás sikeressége között. Ugyanakkor a kérdésekre adott válaszok tükrözik a számviteli rendszereket érő kihívásokat is, mivel a tudásgazdaságban fontos szerepet játszó különleges erőforrások nyilvántartására olyan folyamatokat, értékelési eljárásokat szükséges kialakítani, amelyek előfeltételei nem minden vállalkozásnál adottak. A jelenlegi immateriális javakkal kapcsolatos szabályozások alkalmasságáról a vezetők véleménye szintén nagymértékben megoszlik (Kovács–Farkas).

A jövőbeli lehetséges kutatási irányok között a további kvalitatív elemzéseket emelnénk ki. Érdekes lehet a későbbiekben tovább vizsgálni, hogy ahol befejezett termékfejlesztési projekteken van túl a vállalkozás, ott hogyan történik a kapcsolódó költségek számviteli kimutatása. Nagyban hozzájárulna e problémakör elemzéséhez egy olyan

¹⁶ Dr. Málovics Éva szakcsoportvezető egyetemi docens, Dr. Kincsesné Vajda Beáta adjunktus, Farkas Gergely tanársegéd

¹⁷ Lásd bővebben: Kovács–Farkas (megjelenés alatt).

interjúorozat, melyben az adott gazdálkodó vezetőjét és a könyvvitelért felelős szakembert egyaránt megkérdezzük, mivel az immateriális erőforrásokhoz kapcsolódó beszámolási kérdések komplex területén e két fél együttműködése nagyobb kihívást jelentő feladat, mint a hagyományos erőforrások esetében.

6. A dolgozat tézisei

Jelen értekezésben bemutatott empirikus vizsgálat során a legnagyobb magyar vállalkozások pénzügyi beszámolóinak immateriális vagyponra vonatkozó tartalmát elemeztük két üzleti évre vonatkozóan. A kutatás egy, a nemzetközi szakirodalomban fellelt módszer alapján történt. Elsőként megvizsgáltuk, hogy a módszer hogyan alkalmazható magyar minták elemzésére. Az első hipotézis ellenőrzése 29 egyedi beszámoló elemzésének segítségével történt meg, amelyeket a 2012-es évre vonatkozóan a legnagyobb árbevétellel rendelkező hazai vállalatok tettek közzé. A kapott eredmények alapján megfogalmazható a következő tézis:

1. tézis: A Ragini (2012) által leírt módszer alkalmazható magyar minták elemzésére.

A továbbiakban összehasonlítottuk a magyar mintára jellemző átlagos pontszámokat a Ragini-féle minta értékeivel. A 2012-re vonatkozó adatsort kiegészítettük ugyanazon cégek 2005-re vonatkozó pénzügyi kimutatásainak eredményeivel (a beszámolók keresése 25 esetben járt eredménnyel). A magyar mintának és Ragini kutatásában szereplő adatoknak időben közös metszete a 2005-ös év volt. A magyar vállalatok átlagos pontszáma erre az évre vonatkozóan 19,4 volt, ami alacsonyabb mindhárom másik országénál. A magyar minta átlaga 2012-ben 22,6, ami a Ragini által vizsgált országok 2005-ös értékeihez áll közel. A tapasztalatokat összegezve Ragini arra jutott, hogy a öt év alatt (2001-2005) mindhárom országra vonatkozóan folyamatosan nőtt a pontok átlagos értéke. Ha feltételezzük, hogy ez a trend tovább folytatódott, akkor az USA, Japán és India 2012-es beszámolók alapján számított átlagos pontszámai valószínűleg jóval magasabbak lehetnek, így vélhetően a „lemaradásunk” megmaradhatott.

2. tézis: A mintába került magyar nagyvállalatok beszámolóihoz rendelt pontszámok átlagos értéke alacsonyabb volt, mint az eredeti kutatásban szereplő országoké, tehát a hazai vállalatok kevesebb információt közöltek az immateriális erőforrásaikról, mint a japán, egyesült államokbeli, illetve indiai gazdálkodók.

A harmadik hipotézis esetében abból indultunk ki, hogy bár a magyar vállalkozások beszámolóiban az immateriális erőforrásokra vonatkozó közzététel jellemzően a számviteli szabályozás által előírt minimális információközlésre szorítkozik, a minta azonban nagyvállalatokból áll, amelyek fejlett beszámolási kultúrával rendelkeznek, így várhatóan a pontszámok hasonló ütemben nőnek, mint USA, Japán és India esetében.

A magyar mintában szereplő vállalatok pontszámainak egyszerű számtani átlaga 2005 és 2012 között átlagosan 2 százalékkal nőtt (statisztikailag az eltérés nem szignifikáns). Ragini eredményei viszont évről-évre szignifikáns növekedéseket mutattak az általa bevont országokban (Ragini 2012, 59. o.). Az egyesült államokbeli vállalatok beszámolóinak átlagos pontszáma 2001 és 2005 között átlagosan 9, Indiáé 7, Japáné pedig 12 százalékkal növekedett, így a harmadik hipotézist elvetettük.

3. tézis: A vizsgált hét év alatt a magyar vállalatok esetében az immateriális vagyona vonatkozó közzététel sokkal kisebb ütemben fejlődött, mint a japán, egyesült államokbeli, illetve indiai gazdálkodók esetében.

A negyedik hipotézis esetében a közölt információk jellegére helyeztük a hangsúlyt, vagyis a Ragini által meghatározott hét tételcsoportra vonatkozó átlagos értékeket vetettük össze a számviteli törvény követelményeivel. Megvizsgáltuk, hogy a közölt adatok milyen témák köré csoportosulnak, és arra az eredményre jutottunk, hogy a számviteli törvény által favorizált témakörök jelennek meg gyakrabban a beszámolóiban.

Az eredmények alapján arra következtettünk, hogy a mintában szereplő magyar gazdálkodók immateriális erőforrásokra vonatkozó beszámolási gyakorlatát erősen meghatározzák a számviteli törvényben lefektetett szabályok. Ugyanakkor a *vállalati és tulajdonosi információk*, a *stratégia és verseny* és a *piac és fogyasztó* csoportokból átlagosan

5-6 tétel úgy is bekerül a beszámolóba, hogy itt minimális a kötelezően előírt tételek száma (0 vagy 1). A negyedik hipotézist részben elfogadtuk a következő megállapítással:

4. tézis: A magyar nagyvállalatok immateriális erőforrásokkal kapcsolatos beszámolási gyakorlatát nagyban meghatározzák a számviteli törvény előírásai: azokról a témákról nyilatkoznak többen, amelyekről a törvény is több adatközlést ír elő. Az immateriális erőforrásokról történő információközlést tehát többnyire a törvénynek való megfelelés motiválja, ugyanakkor vannak olyan témák (pl. piac és fogyasztó, stratégia és verseny, vállalati és tulajdonosi információk), amelyekről önkéntes alapon is közölnek adatokat.

Összefoglalás

Az értekezés célja volt feltárni az immateriális erőforrások pénzügyi beszámolóba történő beillesztésének nehézségeit, a szabályozói környezetet és azokat a legújabb fejleményeket, amelyek a téma szempontjából jelentősek. A megvalósítás során feldolgoztuk a legfrissebb hazai és nemzetközi szakirodalmat, amelyek alapján kirajzolódtak azok a törekvések és konfliktusok, amelyek a beszámolási paradigma jelenlegi módosításai miatt alakultak ki. Körüljártuk a nemzetközi standardalkotók Keretelvek-projektének legfontosabb eredményeit és az elszámoltathatósági megközelítéssel illetve a döntéstámogató-megközelítéssel összefüggő véleményeket. Úgy gondoljuk, hogy bár a beszámolási alapelvek módosításának nincsen azonnali, közvetlen hatása a számviteli szakemberek mindennapi tevékenységére, mégis fontos nyomon követni azokat a változásokat és hangsúly-eltolódásokat, amelyek a szabályozásban az utóbbi időben bekövetkeztek. Mivel a Keretelvek átírása végső soron a részletszabályok módosításához is el fog vezetni, és a nemzetközi pénzügyi beszámolási standardokat várhatóan a magyar gazdálkodók egyre szélesebb köre fogja alkalmazni, így a reformok előbb-utóbb a hazai vállalatok könyvelési gyakorlatát is befolyásolják majd.

A hazai és nemzetközi számviteli szabályozások témánkhoz köthető részeinek tárgyalása során azonosítottuk a számviteli előírások azon alapvetéseit, amelyek miatt az immateriális tételek többsége nem minősül mérlegképesnek. Áttekintettük továbbá az immateriális vagyon beszámolóban történő megjelenítésének problematikájához kapcsolódóan fellelt nemzetközi és hazai kutatásokat, amelyek alapján megfogalmaztuk kutatási kérdéseinket és hipotéziseinket.

A legnagyobb magyar vállalatok pénzügyi kimutatásait feldolgozó empirikus kutatásunk eredményei alapján megállapítjuk, hogy a magyar mintában szereplő vállalatok immateriális tételekkel kapcsolatos beszámolási gyakorlatát a szöveges mellékletekben kötelezően előírt tartalmak határozzák meg. Az önkéntes alapon közölt és nyilvánosságra hozott adatok inkább azon tőzsdei cégek esetében jellemzők, amelyek üzleti jelentést is csatolnak a beszámolókhöz. Esetükben a pénzügyi jelentések jóval több tételről számoltak be a „kötelező minimumnál”. Ennek a jelenségnek feltehetően az az egyik legfőbb oka, hogy Magyarországon nincs olyan fejlett tőkepiac, amely miatt a gazdálkodók finanszírozási oldalról ösztönözve lennének a tudásjavakról szóló információk nyilvánosságra hozatalára.

Jellemzőbb a banki finanszírozás, vagy a külföldi tulajdonosokkal rendelkezők esetében az anyavállalattól felvett kölcsön. Azon vállalatok, amelyek külföldi befektetőket szeretnének megnyerni, mindentől függetlenül kénytelenek lesznek követni azokat a tendenciákat, amelyek a fejlettebb tőkepiacokon érvényesülnek (pl. a társadalmilag felelős befektetés). Ugyanakkor hazánkban is megjelentek az alternatív beszámolási formák, amelyek a vállalatok társadalmi felelősségvállalásáról szóló jelentésekkel hozzájárulnak az érdekhordozók immateriális, puha tényezőkről való tájékoztatásához. Néhány vállalat esetében már megvalósult a két kommunikációs forma egységesítése, vagyis olyan integrált jelentéseket tesznek közzé, amely a pénzügyi beszámolás céljának megvalósítására és a társadalmilag felelős vállalat imázsának építésére egyaránt alkalmas.

Az immateriális tételek csoportjait tekintve arra a következtetésre jutottunk, hogy a mintát alkotó cégek a kutatás-fejlesztés, a stratégia és verseny, a piac és fogyasztó, illetve humán erőforrás témák esetében értek el az összesített átlagnál alacsonyabb pontszámokat. A magyarázat az lehet, hogy ezek a kategóriák hordozzák a legtöbb versenyszennitív információt, illetve ezek esnek leginkább kívül a hagyományos számviteli módszerekkel leírható jelenségek körén. További kutatással, (pl. interjúkkal) megerősíthetők a fenti megállapítások illetve feltárhatók a pontos okok, amelyek ahhoz vezetnek, hogy egyes témáknak kisebb hangsúlyt adnak a beszámolóknak.

A számviteli szabályozások változtatásával el lehetne érni, hogy bizonyos témákat jobban, tudatosabban kezeljenek és prezentáljanak a beszámolók készítői. Ez a tudatosság pozitív hatással lehetne működésükre, versenyképességükre is. Az utóbbi években a szabályozók részéről felmerült a kis- és közepes vállalkozások számviteli-beszámolási terheinek csökkentése, a számukra megfelelőbb beszámolási forma kialakítása. Az egyszerűsítés a mikrogazdálkodói egyszerűsített éves beszámoló esetében magával hozta a szöveges melléletek teljes hiányát. Ugyanakkor lehetőséget kellene teremteni szöveges melléletek bemutatására vállalati mérettől függetlenül, mivel a számszaki részek nem mindig alkalmasak és elegendők arra, hogy valós képet nyújtsanak a gazdálkodókról az érdekhordozók számára.

Elgondolkodtató továbbá, hogy a jelenlegi szabályozások nem követelik meg a beszámoló mellett elkészített üzleti jelentés nyilvánosságra hozatalát olyan módon, amely biztosítaná az érdekhordozók számára a könnyű, gyors hozzáférést. A megvizsgált üzleti jelentések alapján azonban arra következtettünk, hogy a beszámolókhöz ilyen formában

csatolt vezetőségi jelentéseknek kiemelt szerepük lehet az immateriális vagyronról szóló kommunikációban.

A beszámolóban kötelező jelleggel bemutatandó immateriális tételek számának emelése valószínűleg azt az eredményt hozná, hogy több információhoz jutnának az érdekhordozók. Ugyanakkor ez a megközelítés megkérdőjelezhető abból a szempontból, hogy nagyon nehéz lenne meghatározni olyan tételeket, amelyek minden vállalkozás esetében releváns és a hasznokat meg nem haladó költséggel előállítható információkat eredményeznének. Az érdekhordozókkal történő kommunikáció önkéntes alapon és belső készítés alapján működik legjobban, így ennek mozgatórugóit kell először megértenünk ahhoz, hogy le tudjunk írni sikeres, követendő példákat.

Köszönetnyilvánítás

Köszönöm mindenkinek, aki támogatott azon évek alatt, amíg e dolgozat megszületett. Köszönöm a szüleimnek, hogy példát mutatnak minden tekintetben, emberileg és szakmailag egyaránt. Köszönöm a férjemnek, Andó Áronnak és kisfiunknak, Ábelnek a kitartást, a türelmet, a segítséget.

Köszönet illeti témavezetőmet, Prof. Dr. Kovács Árpádot, aki iránymutatásával és támogatásával segített kutatómunkám során. Köszönöm opponenseimnek, Dr. Laáb Ágnesnek és Prof. Dr. Boda Györgynek, hogy észrevételeikkel rávilágítottak néhány nagyon fontos szempontra, amelyeket így be tudtam építeni a dolgozat végleges verziójába.

Szeretnék köszönetet mondani Prof. Dr. Farkas Beátának, aki intézetvezetőként, és Prof. Dr. Botos Katalinnak illetve Prof. Dr. Lengyel Imrének, akik a Doktori Iskola vezetőjeként támogatták a munkámat. Köszönet mindazoknak, akik a kutatás különböző fázisaiban szakmai segítséget nyújtottak, így különösen Dr. Kiss Gábor Dávidnak, Dr. Pelle Anitának, Dr. Udvari Beátának, Dr. Kovács Péternek, Dr. Kazár Klárának.

Szeretném kiemelni a Gazdaságpszichológia Szakcsoport tagjait: Dr. Málovics Évát, Dr. Kincsesné Vajda Beátát és Farkas Gergelyt, akikkel együtt dolgozhattam az innovatív vállalkozói kultúrát vizsgáló kutatás egy részében, ami rendkívül értékes tapasztalat volt számomra és nagyban hozzá fog segíteni a jövőbeli kutatási elképzeléseim remélhetőleg sikeres megvalósításához.

Külön köszönöm Dr. Deák Istvánnak a sok éven át tartó támogatást, iránymutatást és a publikációimmal kapcsolatos segítségeket. Hálás köszönet a Számviteli Szakcsoportban dolgozó kolléganőimnek: Dr. Ván Hajnalkának, Lippai-Makra Editnek és Balog Enikőnek a szakmai támogatásért és még inkább a dolgozatjavítások alól való mentesítésekért és a nagy beszélgetésekért.

A szakirodalmi feltáró munka és az empirikus vizsgálat a TÁMOP-4.2.1.D-15/1/KONV-2015-0002 azonosítószámú, „Tudás-ipar igényeit kiszolgáló felsőoktatási szolgáltatások megalapozása a Dél-Alföldi régióban” című pályázat illetve a TÁMOP-4.1.1.C-12/1/KONV-2012-0005 azonosítószámú, „Ágazati felkészítés a hazai ELI projekttel összefüggő képzési és K+F feladatokra” című pályázatok keretein belül készültek.

Kovács Zsuzsanna Ilona

Irodalomjegyzék

1988. évi VI. törvény a gazdasági társaságokról

1997. évi CXLIV. törvény a gazdasági társaságokról

2006. évi IV. törvény a gazdasági társaságokról

2000. évi C. törvény a számvitelről

2013. évi V. törvény a Polgári Törvénykönyvről

1387/2015. (VI. 12.) Kormányhatározat a nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok egyedi beszámolási célokra történő hazai alkalmazásáról

AASB (2008): Initial Accounting for Internally Generated Intangible Assets. *Discussion Paper*. The Office of the Australian Accounting Standards Board, Melbourne. Online (2015.11.25):

<http://www.efrag.org/files/News%20related%20documents/AASB%20paper%20Initial%20Accounting%20for%20Internally%20Generated%20Intangible%20Assets.pdf>

Alali, F. – Cao, L. (2010): International financial reporting standards – credible and reliable? An overview. *Advances in Accounting, incorporating Advances in International Accounting*, 26, 79-86. o.

Andor Á. – Olma F. – Reich A. – Újhelyi B. (2006): Fókuszban a know how I. rész. *SZAKma*, 2006/11, Heti Válasz Lap- és Könyvkiadó Szolgáltató Kft, Budapest.

Bacsur Á. – Bacsur K. – Boda Gy. – Kassim Í. – Virág I. (2014): *Az ember a vállalati erőforrások rendszerében*. Kísérleti tankönyv.

Bajmócy Z. (2008): A regionális innovációs képesség értelmezése és számbavétele a tanulás-alapú gazdaságban. In Lukovics M. – Lengyel I. (szerk.): *Kérdőjelek a régiók gazdasági fejlődésében*. JATEPress, Szeged, 26-46 o.

Baricz R. (2008): A számvitel súlypontjai. *SZAKma*, 2008/7-8 jubileumi melléklet, 3-6. o.

- Baricz R. (2009): *A számvitel alapjai*. Saldo, Budapest.
- Beke J. – Tiszberger M. (2012): Nemzetközi számvitel standardizáció a hazai gyakorlat tükrében. *Pénzügyi Szemle*, 4, 444-457. o.
- Bellora, L. – Guenther, T.W. (2013): Drivers of innovation capital disclosure in intellectual capital statements: Evidence from Europe. *The British Accounting Review*, 45, 255-270. o.
- Boda Gy. (2005): *A tudástőke kialakulása és hatása a vállalati menedzsmentre*. Doktori értekezés.
- Boda Gy. – Szlávik P. (2007): Alternative accounting to manage intellectual capital. *The Electronic Journal of Knowledge Management*, Volume 5, Issue 1, 7-18. o.
- Boda Gy. – Virág I. (2010): Ütemvakság. *Közgazdasági Szemle*, LVII, 2010.12. 1087-1104. o.
- Botos K. (2013): Újíts, vagy halj meg! Pénzügyi innovációk egy viharos világban. In Bajmócy Z. – Elekes Z. (szerk.): *Innováció: a vállalati stratégiától a társadalmi stratégiáig*. JATEPress, Szeged, 11-21. o.
- Brand Finance (2015): *Global Intangible Finance Tracker 2015*. Brand Finance, London. Online (2015.12.16): http://brandfinance.com/images/upload/brand_finance_gift_report_2015.pdf
- Cohendet, P. – Joly, P.B. (2001): The Production of Technological Knowledge: New Issues in a Learning Economy. In: D. Archibugi – B.A. Lundvall, (eds): *The Globalizing Learning Economy*. Oxford University Press Inc., New York, 63-82.o.
- Deák I. (2006): *A megbízható és valós összkép érvényesülési környezete a hazai és nemzetközi szabályozásban*. Doktori értekezés. Szegedi Tudományegyetem.
- Deák I. – Lukovics M. (2014): Responsible Innovation and R&D&I Controlling. In: Buzás N. – Lukovics M (ed.): *Responsible Innovation*. Szegedi Tudományegyetem, Gazdaságtudományi Kar. 101-120. o.
- Deák I. (2008): A számvitel vagyontárgyfelfogásáról. *SZAKma*, 12, 497-505. o.

Deloitte (2010): IASB Completes first phase of joint project on Conceptual Framework for Financial Reporting. *IFRS in Focus*. 2010 October. Deloitte Touche Tohmatsu Limited. Online (2015.07.17): <http://www.iasplus.com/en/publications/global/ifrs-in-focus/2010/framework>

Deloitte (2015): *IFRS in your pocket, 2015*. Deloitte Touche Tohmatsu Limited. Online (2015.07.16): <http://www.iasplus.com/en/publications/global/ifrs-in-your-pocket/2015>

Denicolai S. – Zucchella A. – Strange R. (2014): Knowledge assets and firm international performance. *International Business Review*, 23, 55-62. o.

EB (2008): *A Bizottság 1126/2008/EK rendelete az 1606/2002/EK európai parlamenti és tanácsi rendelettel összhangban egyes nemzetközi számviteli standardok elfogadásáról*. Európai Bizottság, Brüsszel.

EFRAG – ANC – ASCG – OIC – FRC (2013a): Getting a better Framework, Accountability and the objective of financial reporting. *Bulletin*. European Financial Reporting Advisory Group – French Autorité des Normes Comptables – Accounting Standards Committee of Germany – Organismo Italiano di Contabilità – UK Financial Reporting Council. Brüsszel. Online (2015.07.17): http://www.efrag.org/files/Conceptual%20Framework%202013/130911_CF_Bulletin_Accountability_-_final.pdf

EFRAG – ANC – ASCG – OIC – FRC (2013b): Getting a better Framework, Prudence. *Bulletin*. European Financial Reporting Advisory Group – French Autorité des Normes Comptables – Accounting Standards Committee of Germany – Organismo Italiano di Contabilità – UK Financial Reporting Council. Brüsszel. Online (2015.07.17): <http://www.efrag.org/Front/p283-2-272/Bulletin--Prudence.aspx>

EFRAG – ANC – ASCG – OIC – FRC (2013c): Getting a better Framework, Reliability of financial information. *Bulletin*. European Financial Reporting Advisory Group – French Autorité des Normes Comptables – Accounting Standards Committee of Germany – Organismo Italiano di Contabilità – UK Financial Reporting Council. Brüsszel. Online (2015.07.17): <http://www.efrag.org/Front/p284-2-272/Bulletin--Reliability-of-financial-information.aspx>

EFRAG – ANC – ASCG – OIC – FRC (2013d): Getting a better Framework, The asset/liability approach. *Bulletin*. European Financial Reporting Advisory Group – French Autorité des Normes Comptables – Accounting Standards Committee of Germany – Organismo Italiano di Contabilità – UK Financial Reporting Council. Brüsszel. Online (2015.07.17): <http://www.efrag.org/Front/p297-2-272/Bulletin--The-asset-liability-approach.aspx>

EFRAG (2014): EFRAG Comment Letter on the IASB Discussion Paper A Review of the Conceptual Framework for Financial Reporting. European Financial Reporting Advisory Group. Brüsszel. Online (2015.07.17.): http://www.efrag.org/files/EFRAG%20public%20letters/Conceptual%20Framework/Review%202012/EFRAG_CL_on_Conceptual_Framework.pdf

EFRAG (2015): *Document for public consultation on the IASB Exposure Draft*. European Financial Reporting Advisory Group. Brüsszel. Online (2015.07.18): http://www.efrag.org/files/EFRAG%20public%20letters/Conceptual%20Framework/ED%202015/EFRAG_consultation_document.pdf

EFRAG (n. a.): *EFRAG Facts*. European Financial Reporting Advisory Group. Online (2015.07.17): <http://www.efrag.org/Front/c1-262/EFRAG-Facts.aspx>

Elliott, R.K. (1992): The Third Wave Breaks on the Shores of Accounting. *Accounting Horizons*, June 92, Vol. 6 Issue 2, 61-85. o.

Ernst & Young (2009): *Acquisition accounting: What's next for you?* Ernst & Young, London. Online (2015.12.16.): [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Allokering_av_merverdier_ved_oppkj%C3%B8p/\\$FILE/TAS_Acquisition_accounting_Whats_next_for_you.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Allokering_av_merverdier_ved_oppkj%C3%B8p/$FILE/TAS_Acquisition_accounting_Whats_next_for_you.pdf)

Fagerberg, J. (2005): Innovation. A Guide to the Literature. In: J. Fagerberg – D.C. Mowery – R.R. Nelson, (eds): *The Oxford Handbook of Innovation*. Oxford University Press Inc., New York, 1-27. o.

Farkas B. (2012): A világgazdasági válság hatása az Európai Unió régi és új kohéziós tagállamaiban. *Pénzügyi Szemle*, 2012/1, 25-68. o.

- Farkas G. (2015): Innováció és tudásmenedzsment a családi vállalkozásokban. In: Buzás N. – Prónay Sz. (szerk): *Tudásteremtés és –alkalmazás a modern társadalomban*. Szegedi Tudományegyetem, Interdiszciplináris Tudásmenedzsment Kutatóközpont, 177-187. o.
- Flammer, C. (2013): Corporate Social Responsibility and Shareholder Reaction: the Environmental Awareness of Investors, *Academy of Management Journal*, vol. 56, no. 3, 758-781. o.
- Frank E. (2001): Szellemi termékek apportálása. *Cégvezetés*, 34. Online (2016.01.12): <http://cegvezetes.hu/2001/02/szellemi-termekek-apportalasa/>
- Gebhardt, G. – Mora, A – Wagenhofer, A. (2014): Revisiting the Fundamental Concepts of IFRS. *ABACUS*, Vol.50, No.1, 107-116. o.
- Gröjer, J. (2001): Intangibles and accounting classifications: in search of a classification strategy. *Accounting, Organizations and Society*, 26/2001, 695-713. o.
- Han, J. – Kamber, M. (2004): *Adatbányászat*. Panem Könyvkiadó, Budapest.
- IASB (2012): *Feedback Statement, Agenda Consultation 2011*. International Accounting Standards Board, London. Online: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/IASB-agenda-consultation/Documents/Feedback-Statement-Agenda-Consultation-Dec-2012.pdf>
- IFRSF (2010): *The Conceptual Framework for Financial Reporting*. International Financial Reporting Standards Foundation, London.
- IFRSF (2013): A Review of the Conceptual Framework for Financial Reporting. *Discussion Paper*. International Financial Reporting Standards Foundation. London.
- IFRSF (2015a): *International Accounting Standard 38 Intangible Assets*. Online: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/2015/ias38.pdf>
- IFRSF (2015b): Conceptual Framework for Financial Reporting. *Exposure Draft*. ED/2015/3. International Financial Reporting Standards Foundation. London
- IMA (2010): *Unrecognized Intangible Assets: Identification, Management and Reporting*. Institute of Management Accountants, New Jersey. Online:

http://eduvision.ca/wordpress/wp-content/uploads/2014/02/IMA_SMA_Intangibles_071910.pdf

- Juhász P. (2004): *Az üzleti és könyv szerinti érték eltérésének magyarázata*. Doktori értekezés. Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest.
- Juhász P. (2012): A mérlegen kívüli tételek szerepének és megítélésének változása a magyar vállalatok működésében. *Hitelintézeti Szemle*, 11/1, 24-46. o.
- Kang, H.H. – Gray, S.J. (2011): Reporting intangible assets: Voluntary disclosure practices of top emerging market companies. *The International Journal of Accounting*, vol. 46, no. 4, 402-423. o.
- Kaplan, R.S. – Norton, D.P. (2005): *Stratégiai térképek. Hogyan alakulnak át az immateriális javak pénzügyi eredménnyé?* Panem Kiadó, Budapest, 2005.
- Kiss G. D. – Kosztópulosz A. – Kovács P. – Révész B. (2013): Financial Literacy of Hungarian Teenagers. In Málovics É. – Kincsesné Vajda B. (eds): *Proceedings of the "Scientific Management" and Management Science Today International Scientific Conference*, University of Szeged, Faculty of Economics and Business Administration, 248-255. o.
- Kovács Á. – Lévai J. (2000): A humán tőke auditálásának szükségessége az új évezred küszöbén. *Pénzügyi Szemle*, 11-12, 975-985. o.
- Kovács Á. (2013): Válságkezelés az EU-10 országokban – A pozíciók változásai. In Bajmócy Z. – Elekes Z. (szerk.): *Innováció: a vállalati stratégiától a társadalmi stratégiáig*. JATEPress, Szeged, 22-44. o.
- Kovács Zs. I. – Deák I. (2012): Számvitel – szakma versus tudomány. *Pénzügyi Szemle*, 4, 458-468. o.
- Kovács Zs. I. – Farkas G. (megjelenés alatt): Vezetők az immateriális javak számviteléről. *Marketing és Menedzsment*.
- Kuhn, T.S. (1998): Mik is azok a tudományos forradalmak? In: Laki János (ed.): *Tudományfilozófia*. Osiris Kiadó, Budapest. 137-152. o.

- Kuhn, T.S. (2002): *A tudományos forradalmak szerkezete*. Osiris Kiadó, Budapest
- Kumar, G. (2013): Voluntary disclosures of intangibles information by U.S.-listed Asian companies. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, vol. 22, no. 2, 109-118. o.
- Laáb Á. (2010): *Kompetencia-ga(rá)zdálkodás I.* Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem, Typotex Kiadó, Budapest.
- Lakatos M. – Karai É. (2015): Venni vagy eladni? Magyar szén-dioxid-kvóta-kereskedelem – tanulóévek. *Pénzügyi Szemle*, 3, 333-348. o.
- Lambert G. – Zsubori E. (2013): *Figyelő Top 200: Magyarországi cégek ranglistái.* Mediacity Magyarország, Budapest.
- Lengyel I. (2003): *Verseny és területi fejlődés: térségek versenyképessége Magyarországon.* JATEpress, Szeged.
- Lev, B. (2001): *Intangibles: Management, Measurement, and Reporting.* Washington, DC: The Bookings Institution.
- Lev, B. (2003): Remarks on the Measurement, Valuation, and Reporting of Intangible Assets. *Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review*, 9, 3. 17-22. o.
- Lukács J. (2002): Hogyan lehetne megbízható és valós az összkép, avagy milyen esetekben indokolt a 4. § (4) bekezdésének alkalmazása? *SZAKma*, 11, 490-492. o.
- Lukovics M. – Deák I. (2005): Kontrolling a kutatás-fejlesztésben. *InCo* 11/2005, Online (2016.01.05.): <http://www.inco.hu/inco11/innova/cikk0h.htm>
- Lundvall, B.A. – Johnson, B. – Andersen E.S. – Dalum B. (2002): National systems of production, innovation and competence building. *Research Policy*, 31, 213-231. o.
- Martin K. (2011): *A vállalatok piaci értéke és könyv szerinti értéke közötti eltérést befolyásoló tényezők vizsgálata Magyarországon.* Doktori értekezés. Budapesti Corvinus Egyetem
- Matolcsy Z. – Wyatt A. (2006): Capitalized intangibles and financial analysts. *Accounting and Finance*, 46, 457-479. o.

- Mortensen, J. (2012): Intangible capital in business and national accounting and economic analysis. *Innodrive Working Paper* No. 21. Online: http://www.innodrive.org/attachments/File/workingpapers/Innodrive_WP_21_Mortensen2012.pdf
- Müller, J. (2014): An accounting revolution? The financialization of standard setting. *Critical Perspectives on Accounting*, 25, 539-557. o.
- Nagy B. – Pelle A. – Somosi S. (2016): Intellectual property rights, competition and competitiveness in the EU internal market: What is to come with the unitary patent system? In G. M. Hodgson (ed): *WINIR Symposium on Property Rights*. 1-17. o.
- OECD (2005): *Oslo Manual. Guidelines For Collecting And Interpreting Technological Innovation Data* (3rd edition), OECD, Paris.
- OECD (2012): *Corporate reporting of Intangible Assets: A Progress Report*. OECD, Paris.
- Orrell, M. (2015): IASB proposes revisions to its Conceptual Framework. *Deloitte Heads Up*, Vol.22, Issue 22. Online (2015.07.16): <http://www.iasplus.com/en/publications/us/heads-up/2015/issue-22/file>
- Pelle A. – Végh M. Z. (2014): Relations between the common R&D&I policy and the competitiveness divide in the European Union In: *Competitiveness: Economies, Regions, Sectors, Firms, Individuals*. Konferencia helye, ideje: Budapest, Magyarország, 2014.09.04-2014.09.06. 1-24. o.
- Petkov, R.R. (2011): The current financial crisis and its Potential Impact on Internally Generated Intangible Assets. *Internaitonal Journal of Business and Management*, Vol.6.No.3 Online: <http://www.ccsenet.org/journal/index.php/ijbm/article/viewFile/9691/10154>
- Ragini (2012): Corporate Disclosure of Intangibles: A Comparative Study of Practices among Indian, US, and Japanese Companies. *Vikalpa: The Journal for Decision Makers*, vol. 37, no. 3, 51-72. o.

- Rutledge, John (1997): *You're a Fool If You Buy Into this*. Online (2016.01.04): http://www.rutledgecapital.com/Articles/19970407_you%27re_a_fool_if_you_buy_into_this.html
- Saxné Andor Á. M. (2014): *Az immateriális javak számviteli elmélete és alkalmazása a magyar szabályozási rendszerben*. Doktori értekezés. Budapesti Corvinus Egyetem
- Shortridge, R.T. – Smith, P.A (2009): Understanding the changes in accounting thought. *Research in Accounting Regulation*, 21. no.1. 11-18. o.
- Skinner, D. J. (2008): Accounting for intangibles - a critical review of policy recommendations. *Accounting & Business Research*, 38, 3, 191-204. o.
- Stanfield, K. (2002): *Intangible Management*. Academic Press. Online (2016.01.04): <http://my.safaribooksonline.com/book/management/9780126633511>
- Sveiby, K.E. (2001): *Szervezetek új gazdagsága: a menedzselt tudás*. KJK KERSZÖV, Budapest.
- Sveiby, K.E. (2010): *Methods for measuring intangible assets*. Online (2015.12.15.): <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>
- Szabó K. – Hámori B. (2006): *Információ – gazdaság*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Tóth B. I. (2009): A nemzetgazdaságok tőkeállományának halmazelmélete különös tekintettel a láthatatlan tőke területi állományára. In Andrassy A. (szerk.): *“Gazdaság és Társadalom” Konferencia a Magyar Tudomány Ünnepe alkalmából*. NYME GTK, 2009, Sopron.
- Upton, W. (2001): *Business and Financial Reporting, Challenges from the New Economy*. *Financial Accounting Series*, FASB, Norwalk, Connecticut.
- Ván H. (2014): *A környezeti számvitel szerepe a vállalatok környezetvédelmi tevékenységében*. Szegedi Tudományegyetem, Gazdaságtudományi Kar. JATEPress, Szeged.
- Wells, M.C. (1976): A Revolution in Accounting Thought? *The Accounting Review*, 51, No. 3. 471-482. o.

Whittington, G. (2008): Harmonization or discord? The critical role of the IASB conceptual framework review. *Journal of Accounting and Public Policy*, 27, 495-502. o.

Mellékletek

1. Melléklet.

A Ragini-féle 180 immateriális tétel listája:

a1	K+F berendezések
a2	K+F tevékenység
a3	K+F személyzet
a4	K+F fókusz területek
a5	K+F központok
a6	K+F struktúra
a7	K+F kezdeményezések
a8	K+F eredmények
a9	K+F költségek*
a10	K+F költségek az árbevételhez viszonyítva*
a11	K+F költségek növekedési rátája*
a12	K+F költségek növekedésének vagy csökkenésének oka
a13	K+F költségek számviteli kezelésmódja
a14	Folyamatban lévő K+F
a15	Technológia és Innováció
a16	Technológiai know-how
a17	Új technológiák
a18	K+F finanszírozás részletei
a19	Információ technológiai kezdeményezések
a20	Szoftverfejlesztési költségek*
b1	K+F stratégia
b2	Humán erőforrás stratégia
b3	Szellemi tulajdonnal kapcsolatos stratégia
b4	Termékstratégia
b5	Marketing stratégia
b6	Növekedési stratégia
b7	Növekedést vezérlő területek
b8	Üzleti stratégia
b9	Szállítókkal kapcsolatos stratégia
b10	Befektetési stratégia
b11	Globális stratégia
b12	Regionális stratégia
b13	Vezetési stratégia
b14	Erősségek
b15	Kockázat menedzsment
b16	Likviditás menedzsment
b17	Stratégiai kérdések
b18	Stratégiai célok
b19	Stratégiai kezdeményezések

b20	Átszervezési tevékenység
b21	Stratégiai szövetségek
b22	Költségkövetési intézkedések/kezdemenyzések
b23	Finanszírozási stratégia
b24	Ellátási lánc menedzsment
b25	A verseny minősége, erőssége
b26	Kompetitív faktorok
b27	Kulcs versenytársak
b28	Ipari trendek/környezet
b29	Kockázati faktorok
b30	A globális versenyben való helytállás érdekében tett erőfeszítések
c1	Elsődleges piacok
c2	Legfőbb termékek
c3	Új termékek
c4	Az új termékek aránya az összes termékhez viszonyítva*
c5	Piaci egységek/üzletek
c6	Az új egységek/üzletek száma*
c7	Új piacok/célpiacon
c8	Piaci kockázat
c9	Piaci részesedés
c10	Marketing/reklám költségek*
c11	Piaci növekedés
c12	Márkák
c13	Legfőbb márkák
c14	Elosztási rendszer
c15	Kereskedők száma*
c16	Legfőbb szállítók
c17	Szállítói kapcsolatok
c18	Az árbevétel aránya az iparági értékesítéshez viszonyítva*
c19	Vezető a piacon
c20	Márkák száma*
c21	A márka értéke*
c22	Márkaépítés
c23	Promóció/Marketing tevékenység
c24	A termék egy főre jutó fogyasztása*
c25	Termékminőség
c26	Termék dizájn
c27	Vásárlóbázis
c28	Legfőbb vásárlók
c29	Új vásárlók
c30	Vevőhűség
c31	Vevőkapcsolatok
c32	Vevőlista
c33	Földrajzi eloszlás
c34	Értékesítés ösztönzés

c35	Vevői elégedettség
c36	Vevőszolgálat
d1	Munkavállalók száma*
d2	Munkavállalók száma szegmensenként*
d3	Munkavállalók száma területenként*
d4	Új munkavállalók
d5	Munkavállalók korösszetétele*
d6	Munkavállalók átlagos életkora*
d7	Munkavállalók nemek szerinti összetétele*
d8	Munkavállalók képzettsége
d9	A humán erőforrás értéke
d10	A humán erőforrás egy munkavállalóra eső értéke*
d11	A humán erőforrással kapcsolatos megtérülés*
d12	Képzési programok
d13	Humán erőforrás fejlesztési tevékenység
d14	Vezetőség
d15	Toborzási és munkaerő felvételi programok
d16	Munkavállalói kapcsolatok
d17	Ipari kapcsolatok
d18	Javadalmazási politika
d19	A vezetés számára fizetett javadalmazás és juttatások*
d20	Munkavállalói ösztönzési terv
d21	Nyugdíjjal kapcsolatos juttatások
d22	Munkatermelékenység alakulása (több évre)*
d23	Képzésben részt vett munkavállalók száma*
d24	Munkavállalói elégedettség
d25	Információ az ügyvezetőkről
d26	Egy munkavállalóra jutó árbevétel*
e1	Szellemi tulajdonjogok értéke*
e2	Szabadalmak száma*
e3	Szabadalmak száma területenként*
e4	Szabadalmak értéke*
e5	Megszerzett szabadalmak értéke*
e6	Szabadalmak rangja
e7	Kereskedelmi márkák/nevek értéke*
e8	Bejegyzett márkák neve
e9	Szellemi tulajdon körforgás
e10	Szellemi tulajdonnal kapcsolatos tevékenységek
e11	Szellemi tulajdon menedzsment
e12	Üzleti titkokról, szerzői jogokról szóló információ
e13	Vevőkapcsolatok értéke*
e14	Cégérték értéke*
e15	Szerzett cégérték értéke*
e16	Cégérték szegmensenkénti értéke*
e17	Cégérték területenkénti értéke*

e18	Egyéb immateriális javak értéke*
e19	Egyéb immateriális javak tételei
e20	Cégérték és egyéb immateriális javak számviteli kezelése
e21	Cégérték és egyéb immateriális javak leírási módja
e22	Cégérték és egyéb immateriális javak hasznos élettartama*
e23	Cégérték és egyéb immateriális javak halmozott értékcsökkenése*
e24	Cégérték és egyéb immateriális javak könyv szerinti értéke*
e25	Cégérték és egyéb immateriális javak értékvesztési tesztjének kritériumai
f1	Vállalati értékek
f2	Vállalati célok
f3	Vállalati vízió
f4	Vállalati misszió
f5	Vállalati kultúra
f6	Vállalati profil
f7	Vállalati filozófia
f8	A vállalat története
f9	Vállalati teljesítmények
f10	Vállalati struktúra
f11	Vállalati adatok
f12	Vállalati etika/viselkedési kódex
f13	Részvényesek reklamációi
f14	Részvényesek száma*
f15	A részvények eloszlása (tulajdonosi csoportok szerint)*
f16	A részvények eloszlása (a birtokolt részvények száma szerint)*
f17	Részvényárfolyam*
f18	Legfőbb részvényesek
g1	Környezeti tevékenységek
g2	Környezeti filozófia
g3	Környezettel kapcsolatos programok/politikák
g4	Környezeti kezdeményezések
g5	Környezeti kötelezettségek
g6	Környezetmenedzsment elvek
g7	Környezettel kapcsolatos ügyek
g8	Környezeti költségek*
g9	Környezethez kapcsolódó termékek/technológiák
g10	A vállalat társadalmi felelősségvállalása
g11	Vállalatirányítás
g12	Tartalékok, elkötelezettségek
g13	Mérlegen kívüli megállapodások
g14	Lízingek
g15	Kapcsolt vállalkozásokkal folytatott tranzakciók
g16	Fedezeti ügyletek
g17	Pénzügyi instrumentumok valós értéke*
g18	Szerződéses kötelezettségek
g19	Új számviteli standardok

g20	Számvitelpolitikai változások
g21	Jövőkép
g22	Mérlegfordulónap utáni események
g23	Lehetőségek és kihívások
g24	Elnyert díjak
g25	Adóminősítési besorolás

Megjegyzés: a *-gal jelölt tételek számszerűsített információkat tartalmaznak.

2. Melléklet

A 2012-es mintában szereplő vállalatok:

1.	MOL Magyar Olaj- és Gázipari Nyrt.
2.	Audi Hungária Motor Kft.
3.	GE Hungary Ipari és Kereskedelmi Kft.
4.	MVM Magyar Villamos művek Zrt.
5.	Samsung Electronics Magyar Zrt.
6.	E.ON Földgáz Trade Földgázkereskedő Zrt.
7.	Tesco-Global Áruházak Zrt.
8.	Magyar Telekom Távközlési Nyrt.
9.	Robert Bosch Elektronika Gyártó Zrt.
10.	E.ON. Hungária Energetika Zrt.
11.	Flextronics International Kft.
12.	Panrusgáz Gázkereskedelmi Zrt.
13.	Magyar Suzuki Zrt.
14.	Nokia Komárom Kft.
15.	PCE Paragon Solutions Kft.
16.	Tiszai Vegyi Kombinát Zrt.
17.	Sanofi-Aventis Zrt.
18.	Spar Magyarország Kereskedelmi Kft.
19.	Borsodchem Zrt.
20.	Jabil Circuit Magyar Szerződéses Gyártó Zrt.
21.	Richter Gedeon Vegyészeti Gyár Nyrt.
22.	ISD Dunaferr Dunai Vasmű Zrt.
23.	Tigáz Tiszántúli Gázszolgáltató Zrt.
24.	OMV Hungária Ásványolaj Kft.
25.	MOL Energiakereskedő Zrt.
26.	Mercedes-Benz Manufacturing Hungary Kft.
27.	Electrolux Lehel Hűtőgépgyár Kft.
28.	Főgáz Zrt.
29.	Auchan Magyarország Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.

3. Melléklet

A 2005-ös mintában szereplő vállalatok:

1.	MOL Magyar Olaj- és Gázipari Nyrt.
2.	Audi Hungária Motor Kft.
3.	GE Hungary Ipari és Kereskedelmi Kft.
4.	MVM Magyar Villamos művek Zrt.
5.	Samsung Electronics Magyar Zrt.
6.	E.ON Földgáz Trade Földgázkereskedő Zrt.
7.	Tesco-Global Áruházak Zrt.
8.	Magyar Telekom Távközlési Nyrt.
9.	Robert Bosch Elektronika Gyártó Zrt.
10.	E.ON. Hungária Energetika Zrt.
11.	Flextronics International Kft.
12.	Panrusgáz Gázkereskedelmi Zrt.
13.	Magyar Suzuki Zrt.
14.	Nokia Komárom Kft.
15.	Tiszai Vegyi Kombinát Zrt.
16.	Sanofi-Aventis Zrt.
17.	Spar Magyarország Kereskedelmi Kft.
18.	Borsodchem Zrt.
19.	Jabil Circuit Magyar Szerződéses Gyártó Zrt.
20.	Richter Gedeon Vegyészeti Gyár Nyrt.
21.	ISD Dunaferr Dunai Vasmű Zrt.
22.	Tigáz Tiszántúli Gázszolgáltató Zrt.
23.	OMV Hungária Ásványolaj Kft.
24.	Electrolux Lehel Hűtőgépgyár Kft.
25.	Főgáz Zrt.

4. Melléklet

Azon tételek listája, amelyeket egyetlen beszámoló sem tartalmazott:

a11	K+F költségek növekedési rátája
a16	Technológiai know-how
b3	Szellemi tulajdonnal kapcsolatos stratégia
c4	Az új termékek aránya az összes termékhez viszonyítva
c15	Kereskedők száma
c20	Márkák száma
c21	A márka értéke
c23	Promóció/Marketing tevékenység
c24	A termék egy főre jutó fogyasztása
c26	Termék dizájn
c31	Vevőkapcsolatok
c32	Vevőlista
c34	Értékesítés ösztönzés
d5	Munkavállalók korösszetétele
d6	Munkavállalók átlagos életkora
d7	Munkavállalók nemek szerinti összetétele
d9	A humán erőforrás értéke
d10	A humán erőforrás egy munkavállalóra eső értéke
d11	A humán erőforrással kapcsolatos megtérülés
d22	Munkatermelékenység alakulása (több évre)
d26	Egy munkavállalóra jutó árbevétel
e2	Szabadalmak száma
e3	Szabadalmak száma területenként
e4	Szabadalmak értéke
e6	Szabadalmak rangja
e7	Kereskedelmi márkák/nevek értéke
e8	Bejegyzett márkák neve
e9	Szellemi tulajdon körforgás
e11	Szellemi tulajdon menedzsment
e12	Üzleti titkokról, szerzői jogokról szóló információ
e13	Vevőkapcsolatok értéke
e14	Cégérték értéke
e16	Cégérték szegmensenkénti értéke
e17	Cégérték területenkénti értéke
f4	Vállalati misszió
f5	Vállalati kultúra
f7	Vállalati filozófia
f11	Vállalati adatok
f13	Részvényesek reklamációi
g25	Adóminősítési besorolás

5. Melléklet.

Azon tételek listája, amelyeket a beszámolók legfeljebb 24 százaléka tartalmazott:

a1	K+F berendezések
a2	K+F tevékenység
a3	K+F személyzet
a4	K+F fókusz területek
a5	K+F központok
a6	K+F struktúra
a7	K+F kezdeményezések
a8	K+F eredmények
a10	K+F költségek az árbevételhez viszonyítva
a11	K+F költségek növekedési rátája
a12	K+F költségek növekedésének vagy csökkenésének oka
a13	K+F költségek számviteli kezelésmódja
a14	Folyamatban lévő K+F
a15	Technológia és Innováció
a16	Technológiai know-how
a17	Új technológiák
a18	K+F finanszírozás részletei
a19	Információ technológiai kezdeményezések
a20	Szoftverfejlesztési költségek
b1	K+F stratégia
b2	Humán erőforrás stratégia
b3	Szellemi tulajdonnal kapcsolatos stratégia
b4	Termékstratégia
b5	Marketing stratégia
b6	Növekedési stratégia
b7	Növekedést vezérlő területek
b8	Üzleti stratégia
b9	Szállítókkal kapcsolatos stratégia
b11	Globális stratégia
b12	Regionális stratégia
b13	Vezetési stratégia
b14	Erősségek
b15	Kockázat menedzsment
b16	Likviditás menedzsment
b18	Stratégiai célok
b21	Stratégiai szövetségek
b22	Költségkövetési intézkedések/kezdeményezések
b24	Ellátási lánc menedzsment
b25	A verseny minősége, erőssége
b26	Kompetitív faktorok

b27	Kulcs versenytársak
b30	A globális versenyben való helytállás érdekében tett erőfeszítések
c3	Új termékek
c4	Az új termékek aránya az összes termékhez viszonyítva
c6	Az új egységek/üzletek száma
c7	Új piacok/célpiacok
c9	Piaci részesedés
c11	Piaci növekedés
c12	Márkák
c13	Legfőbb márkák
c14	Elosztási rendszer
c15	Kereskedők száma
c16	Legfőbb szállítók
c17	Szállítói kapcsolatok
c18	Az árbevétel aránya az iparági értékesítéshez viszonyítva
c19	Vezető a piacon
c20	Márkák száma
c21	A márka értéke
c22	Márkaépítés
c23	Promóció/Marketing tevékenység
c24	A termék egy főre jutó fogyasztása
c25	Termékminőség
c26	Termék dizájn
c27	Vásárlóbázis
c28	Legfőbb vásárlók
c29	Új vásárlók
c30	Vevőhűség
c31	Vevőkapcsolatok
c32	Vevőlista
c34	Értékesítés ösztönzés
c35	Vevői elégedettség
c36	Vevőszolgálat
d3	Munkavállalók száma területenként
d4	Új munkavállalók
d5	Munkavállalók korösszetétele
d6	Munkavállalók átlagos életkora
d7	Munkavállalók nemek szerinti összetétele
d8	Munkavállalók képzettsége
d9	A humán erőforrás értéke
d10	A humán erőforrás egy munkavállalókra eső értéke
d11	A humán erőforrással kapcsolatos megtérülés
d12	Képzési programok
d13	Humán erőforrás fejlesztési tevékenység
d14	Vezetőség
d15	Toborzási és munkaerő felvételi programok

d16	Munkavállalói kapcsolatok
d17	Ipari kapcsolatok
d18	Javadalmazási politika
d20	Munkavállalói ösztönzési terv
d21	Nyugdíjjal kapcsolatos juttatások
d22	Munkatermelékenység alakulása (több évre)
d23	Képzésben részt vett munkavállalók száma
d24	Munkavállalói elégedettség
d26	Egy munkavállalóra jutó árbevétel
e2	Szabadalmak száma
e3	Szabadalmak száma területenként
e4	Szabadalmak értéke
e5	Megszerzett szabadalmak értéke
e6	Szabadalmak rangja
e7	Kereskedelmi márkák/nevek értéke
e8	Bejegyzett márkák neve
e9	Szellemi tulajdon körforgás
e10	Szellemi tulajdonnal kapcsolatos tevékenységek
e11	Szellemi tulajdon menedzsment
e12	Üzleti titkokról, szerzői jogokról szóló információ
e13	Vevőkapcsolatok értéke
e14	Cégérték értéke
e16	Cégérték szegmensenkénti értéke
e17	Cégérték területenkénti értéke
e25	Cégérték és egyéb immateriális javak értékvesztési tesztjének kritériumai
f1	Vállalati értékek
f2	Vállalati célok
f3	Vállalati vízió
f4	Vállalati misszió
f5	Vállalati kultúra
f7	Vállalati filozófia
f10	Vállalati struktúra
f11	Vállalati adatok
f12	Vállalati etika/viselkedési kódex
f13	Részvényesek reklamációi
f17	Részvényárfolyam
g6	Környezetmenedzsment elvek
g10	A vállalat társadalmi felelősségvállalása
g11	Vállalatirányítás
g14	Lízingek
g17	Pénzügyi instrumentumok valós értéke
g19	Új számviteli standardok
g21	Jövőkép
g23	Lehetőségek és kihívások

g24	Elyert díjak
g25	Adóminősítési besorolás

6. Melléklet

Azon tételek listája, amelyeket a beszámolóknak legalább 25, de legfeljebb 49 százaléka tartalmazott:

b10	Befektetési stratégia
b17	Stratégiai kérdések
b19	Stratégiai kezdeményezések
b20	Átszervezési tevékenység
b23	Finanszírozási stratégia
b28	Ipari trendek/környezet
b29	Kockázati faktorok
c1	Elsődleges piacok
c5	Piaci egységek/üzletek
c8	Piaci kockázat
e15	Szerzett cégérték értéke
f9	Vállalati teljesítmények
g1	Környezeti tevékenységek
g2	Környezeti filozófia
g3	Környezettel kapcsolatos programok/politikák
g4	Környezeti kezdeményezések
g8	Környezeti költségek
g16	Fedezeti ügyletek
g20	Számvitelpolitikai változások
g22	Mérlegfordulónap utáni események

7. Melléklet.

Azon tételek listája, amelyeket legalább a beszámolók fele tartalmazott:

a9	K+F költségek
c2	Legfőbb termékek
c10	Makretíng/reklám költségek
c33	Földrajzi eloszlás
d1	Munkavállalók száma
d2	Munkavállalók száma szegmensenként
d19	A vezetőség számára fizetett javadalmazás és juttatások
d25	Információ az ügyvezetőkről
e1	Szellemi tulajdonjogok értéke
e18	Egyéb immateriális javak értéke
e19	Egyéb immateriális javak tételei
e20	Cégérték és egyéb immateriális javak számviteli kezelése
e21	Cégérték és egyéb immateriális javak leírási módja
e22	Cégérték és egyéb immateriális javak hasznos élettartama
e23	Cégérték és egyéb immateriális javak halmozott értékcsökkenése
e24	Cégérték és egyéb immateriális javak könyv szerinti értéke
f6	Vállalati profil
f8	A vállalat története
f14	Részvényesek száma
f15	A részvények eloszlása (tulajdonosi csoportok szerint)
f16	A részvények eloszlása (a birtokolt részvények száma szerint)
f18	Legfőbb részvényesek
g5	Környezeti kötelezettségek
g7	Környezettel kapcsolatos ügyek
g9	Környezethez kapcsolódó termékek/technológiák
g12	Tartalékok, elkötelezettségek
g13	Mérlegen kívüli megállapodások
g15	Kapcsolt vállalkozásokkal folytatott tranzakciók
g18	Szerződéses kötelezettségek

8. Melléklet

Azon tételek, listája, amelyeket 26-29 beszámoló tartalmazott:

c33	Földrajzi eloszlás
d1	Munkavállalók száma
d19	A vezetőség számára fizetett javadalmazás és juttatások
d25	Információ az ügyvezetőkről
e18	Egyéb immateriális javak értéke
e19	Egyéb immateriális javak tételei
e21	Cégmenték és egyéb immateriális javak leírási módja
e23	Cégmenték és egyéb immateriális javak halmozott értékcsökkenése
e24	Cégmenték és egyéb immateriális javak könyv szerinti értéke
f6	Vállalati profil
f15	A részvények eloszlása (tulajdonosi csoportok szerint)
f18	Legfőbb részvényesek
g12	Tartalékok, elkötelezettségek
g15	Kapcsolt vállalkozásokkal folytatott tranzakciók

9. Melléklet

Wilcoxon Signed Ranks Test

		Ranks		
		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Pontok 2005 - Pontok 2012	Negative Ranks	13 ^a	14,35	186,50
	Positive Ranks	11 ^b	10,32	113,50
	Ties	1 ^c		
	Total	25		

a. Pontok 2005 < Pontok 2012

b. Pontok 2005 > Pontok 2012

c. Pontok 2005 = Pontok 2012

Test Statistics ^a	
	Pontok 2005 - Pontok 2012
Z	-1,044 ^b
Asymp. Sig. (2-tailed)	,297

a. Wilcoxon Signed Ranks Test

b. Based on positive ranks.