

Dr. Saxné Dr. Andor Ágnes Márta

**Az immateriális javak számviteli elmélete és alkalmazása
a magyar szabályozási rendszerben**

Pénzügyi Számvitel Tanszék

Témavezető: Dr. Lukács János

© Dr. Saxné Dr. Andor Ágnes Márta, 2014

Minden jog fenntartva.

Budapesti Corvinus Egyetem
Gazdálkodástani Ph.D. program

Az immateriális javak számviteli elmélete és alkalmazása
a magyar szabályozási rendszerben

Ph.D. értekezés

Dr. Saxné Dr. Andor Ágnes Márta

Budapest
2014

Tartalomjegyzék

ÁBRÁK JEGYZÉKE.....	8
TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE.....	9
1. BEVEZETÉS.....	11
1.1. A kutatás célja	11
1.2. A kutatás fogalomhasználata	11
1.3. A téma körülhatárolása	12
1.4. A kutatási kérdések	14
2. A SZELLEMI TŐKE ÉS A GAZDASÁG KAPCSOLATA.....	15
2.1. A szellemi tőke hatása a gazdaság fejlődésére	15
2.2. A vállalatok könyv szerinti és piaci értékének eltérése	21
3. A SZELLEMI TŐKÉVEL KAPCSOLATOS ALAPVETÉSEK	26
3.1. A tudományos szellemi tőke irányzat kialakulása	26
3.2. A szellemi tőke fogalma	27
3.3. A szellemi tőke elemeinek csoportosítása	29
4. AZ IMMATERIÁLIS JAVAK JELLEMZŐI	33
4.1. Azonosíthatóság	33
4.2. Birtoklás	34
4.3. Gazdasági haszon	35
4.4. Gazdasági érték	36
5. IMMATERIÁLIS JAVAK A BESZÁMOLÓBAN	38
6. A SZÁMVITELI ALAPELVEK.....	41
6.1. A számvitel elméleti struktúrája	41
6.2. A számviteli alapelvek érvényesülése az immateriális javak esetében	43
7. AZ IMMATERIÁLIS JAVAK AKTIVÁLÁSÁNAK FELTÉTELEI	45
7.1. Mérlegképesség és beszámolóképeség	45
7.2. Aktiválási kritériumok a nemzetközi szabályrendszerekben	47
7.2.1. Az eszköz aktiválási feltételei	48
7.2.2. Az immateriális javak aktiválási feltételei	49
7.2.3. Megjelenítési kritériumok	50
7.3. Aktiválás a magyar szabályozásban	52
7.4. Az aktiválás előnyei	54
7.5. Aktiválási korlátok	55

7.5.1. Az aktiválási akadályokról általában.....	55
7.5.2. A szabályozásokban megjelenő aktiválási korlátok	57
7.6. Az aktiválási feltételekkel kapcsolatban megfogalmazott kritikák	61
7.7. Az aktivált immateriális javak fajtái	64
7.8. Aktiválási hajlandóság.....	67
8. AZ IMMATERIÁLIS JAVAK ÉRTÉKELÉSE.....	69
8.1. Megragadás, bemutatás és értékelés.....	69
8.2. Értékelési elvek és eljárások.....	70
8.3. Az immateriális javak értékelése bekerüléskor	73
8.3.1. Bekerülés saját előállítás útján.....	73
8.3.2. Bekerülés külső forrásból.....	74
8.4. Az immateriális javak értékelése év végén	76
8.4.1. Terv szerinti értékcsökkenés elszámolása	76
8.4.2. Terven felüli értékcsökkenés elszámolása.....	79
8.4.3. Értékhelyesbítés elszámolása.....	80
9. AZ IMMATERIÁLIS JAVAK ÉRTÉKÉNEK SZÁMSZERŰSÍTÉSE	83
9.1. Az immateriális javak értékelésének szükségessége.....	83
9.2. Mérési modellek	84
9.2.1. A mérési modellek csoportosítása.....	84
9.2.2. Alkalmazott mérési modellek	85
9.3. Az immateriális javak értékelése a gyakorlatban	87
9.4. Az immateriális javak értékelésével kapcsolatos következtetések.....	88
10. AZ IMMATERIÁLIS JAVAKKAL KAPCSOLATOS KÖZZÉTÉTEL.....	92
10.1. A közzétételről általában	92
10.2. Kötelező közzététel	94
10.3. Önkéntes közzététel.....	98
10.3.1. Szellemi tőke kimutatás belső felhasználók részére	98
10.3.2. Szellemi tőke kimutatás külső felhasználók részére	100
11. AZ IMMATERIÁLIS JAVAKKAL KAPCSOLATOS ELGONDOLÁSOK	102
12. A KUTATÁS HIPOTÉZISEI	106
13. A HIPOTÉZISEK ELLENŐRZÉSE	110
13.1. A vizsgálat köre, az adatforrások	110
13.2. Az egyes adatforrások jellemzői	112
13.2.1. A társasági adóbevallásokból származó adatok (ABI adatbázis)	112

13.2.2. Az egyedi vállalati beszámolókból származó adatok (AB2 adatbázis)	115
13.2.3. A mérlegképes könyvelői felmérésből származó adatok (AB3 adatbázis).....	117
13.2.4. Egyéb adatforrások.....	118
13.3. A H1 hipotézis ellenőrzése	119
13.3.1. A H1/a) részhipotézis ellenőrzése	119
13.3.2. A H1/b) részhipotézis ellenőrzése	124
13.4. A H2 hipotézis ellenőrzése	126
13.4.1. A H2/a) részhipotézis ellenőrzése	126
13.4.2. A H2/b) részhipotézis ellenőrzése	136
13.5. A H3 hipotézis ellenőrzése	143
13.6. A H4 hipotézis ellenőrzése	151
13.6.1. A H4/a) részhipotézis ellenőrzése	151
13.6.2. A H4/b) részhipotézis ellenőrzése	155
14. ZÁRÓ GONDOLATOK	159
14.1. A kutatás során levont következtetések.....	159
14.2. A téma továbbgondolása, javaslatok a magyar szabályozás továbbfejlesztésére	163
1. MELLÉKLET – A TÁRSASÁGI ADÓBEVALLÁS (1129-ES BEVALLÁS) KUTATÁS SORÁN FELHASZNÁLT RÉSZEI	168
2. MELLÉKLET – A VIZSGÁLATBA BEVONT, BUDAPESTI ÉRTÉKTŐZSDÉN 2011-BEN JEGYZETT VÁLLALATOK LISTÁJA	173
3. MELLÉKLET – A KÉRDŐÍV	175
4. MELLÉKLET – A H1 HIPOTÉZIS ELLENŐRZÉSE SORÁN KÉSZÜLT STATISZTIKÁK	181
A H1/a) részhipotézis ellenőrzéséhez kapcsolódó statisztikák	181
A H1/b) részhipotézis ellenőrzéséhez kapcsolódó statisztikák	189
5. MELLÉKLET – A H2 HIPOTÉZIS ELLENŐRZÉSE SORÁN KÉSZÜLT STATISZTIKÁK	192
A H2/a) részhipotézis ellenőrzéséhez kapcsolódó statisztikák	192
A H2/b) részhipotézis ellenőrzéséhez kapcsolódó statisztikák	202
6. MELLÉKLET – A H3 HIPOTÉZIS ELLENŐRZÉSE SORÁN KÉSZÜLT STATISZTIKÁK	216
7. MELLÉKLET – A H4 HIPOTÉZIS ELLENŐRZÉSE SORÁN KÉSZÜLT STATISZTIKÁK	230
A H4/a) részhipotézis ellenőrzéséhez kapcsolódó statisztikák	230
A H4/b) részhipotézis ellenőrzéséhez kapcsolódó statisztikák	238
HIVATKOZÁSOK.....	248
A TÉMAKÖRREL KAPCSOLATOS SAJÁT PUBLIKÁCIÓK.....	257

Ábrák jegyzéke

1. ábra	A GDP megoszlása nemzetgazdasági áganként az EU 27 országában 2006-2011 között	17
2. ábra	A GDP megoszlása nemzetgazdasági áganként Magyarországon 2006-2011 között	17
3. ábra	A globális vállalati érték megoszlása	23
4. ábra	A felvásárlási ár allokálása	24
5. ábra	A könyv szerinti érték és a piaci érték különbségének magyarázata I.	24
6. ábra	A könyv szerinti érték és a piaci érték különbségének magyarázata II.	25
7. ábra	A társadalom tudásbázisának felosztása	30
8. ábra	A szellemi tőke részei	32
9. ábra	A gazdasági javak elhelyezése a verseny és a kizárólagosság dimenziójában	34
10. ábra	A számvitel elméleti struktúrája	43
11. ábra	Az aktiválási teszt folyamata az immateriális javak esetében I.	47
12. ábra	Az eszközök csoportosítása	50
13. ábra	Az aktiválási teszt folyamata az immateriális javak esetében II.	52
14. ábra	Az immateriális javak csoportosítása a magyar szabályozás tükrében	67
15. ábra	Megragadás, bemutatás és értékelés a számviteli folyamatokban	69
16. ábra	Az értékelési elvek, eljárások és a mérlegelméletek kapcsolata	72
17. ábra	Korlátlan és korlátozott oltalmi idők a szerzői és iparjogvédelmi jogban	78
18. ábra	Az immateriális javak értékjellemzői	82
19. ábra	Az eszköz-életgörbe és az értékelési eljárások kapcsolata	89
20. ábra	Az Intangible Assets Monitor modellje	98
21. ábra	A Skandia Navigator modellje	99
22. ábra	Immateriális javak a beszámolóban gazdasági tevékenység szerint	141
23. ábra	Kutatás-fejlesztési költségek gazdasági tevékenység szerint	141

Táblázatok jegyzéke

1. táblázat	Közzétételi kötelezettségek a szabályozásokban	96
2. táblázat	A társasági adóbevallás adatbázisból kiszűrt szervezetek speciális adatszolgáltatási kötelezettsége	114
3. táblázat	A társasági adóbevallás adatbázisból elemzésbe bevont változók	115
4. táblázat	Az egyes immateriális vagyonelemek előfordulásának gyakorisága a beszámolóban	121
5. táblázat	A saját előállítás előfordulásának gyakorisága az egyes immateriális javaknál	124
6. táblázat	A gazdálkodók létszám szerinti megoszlása (2007., 2010. és 2011. évekre)	127
7. táblázat	A gazdálkodók és a vagyon megoszlása a mérlegfőösszeg dimenziójában (2007., 2010. és 2011. évekre)	128
8. táblázat	A gazdálkodók és az árbevétel megoszlása az árbevétel dimenziójában (2007., 2010. és 2011. évekre)	128
9. táblázat	Az immateriális javak előfordulása a mérlegfőösszeg dimenziójában	129
10. táblázat	Az immateriális javak előfordulása az árbevétel dimenziójában	129
11. táblázat	A kutatási költségek megoszlása a mérlegfőösszeg és az árbevétel dimenziójában	131
12. táblázat	Az immateriális javak előfordulásának gyakorisága a mérlegfőösszeg dimenziójában	134
13. táblázat	Az immateriális javak előfordulásának gyakorisága az árbevétel dimenziójában	135
14. táblázat	Ward-eljárás szerinti 3 klaszteres megoldás	137
15. táblázat	A klaszterek értelmezése	138
16. táblázat	Végleges klaszterközéppontok	138
17. táblázat	A három klaszter esetszámai	139
18. táblázat	A gazdasági ágazattal kapcsolatos kérdésekre érkezett válaszok	140
19. táblázat	Az immateriális javak mérlegértéke és fordulónapi nettó értéke közötti különbség értelmezése a társasági adóbevallásban	144

20. táblázat	Az immateriális javak mérlegértéke és fordulónapi nettó értéke közötti különbség a társasági adóbevallásban	144
21. táblázat	Az immateriális javak értékhelyesbítésének előfordulása a beszámolóban	147
22. táblázat	Az immateriális javak piaci értékének számszerűsítése	148
23. táblázat	A piaci értékelés forrásai	148
24. táblázat	A piaci értékelés módszerei	149
25. táblázat	Az immateriális javakra vonatkozó korlátozott közzététel okai	153
26. táblázat	Az immateriális javakra vonatkozó többletinformációk értékelése	154
27. táblázat	Az immateriális javakra vonatkozó KÖTELEZŐ közzététel előfordulásának gyakorisága a mérlegfőösszeg dimenziójában	156
28. táblázat	Az immateriális javakra vonatkozó KÖTELEZŐ közzététel előfordulásának gyakorisága az árbevétel dimenziójában	156
29. táblázat	Az immateriális javakra vonatkozó ÖNKÉNTES közzététel előfordulásának gyakorisága a mérlegfőösszeg dimenziójában	157
30. táblázat	Az immateriális javakra vonatkozó ÖNKÉNTES közzététel előfordulásának gyakorisága az árbevétel dimenziójában	157

1. Bevezetés

1.1. A kutatás célja

A *tudás alapú gazdaság* és a *tudás intenzív vállalat* az utóbbi évtizedek divatos kifejezései. Vitathatatlan, hogy a globálisan és helyi szinten is megváltozott gazdasági és társadalmi feltételrendszerben a szellemi tőke gazdasági jelentősége megnőtt. A tudás és az információ elsődlegesen az immateriális javakban öltenek testet, amelyek döntő szerepet játszanak egy ország, ágazat vagy vállalat technológiai megújulásának terén. A szellemi tőke előtérbe kerülését a szakirodalom széles körben kutatja nemcsak elméleti szinten, hanem empirikus kutatások formájában is. A gazdasági életben bekövetkezett szerkezeteltolódás hatása a számviteli szabályozásokban is előbb vagy utóbb lecsapódik. A hazai és a nemzetközi számviteli szabályozások egyaránt kitérnek az immateriális javak számviteli kérdéseire, ezért a kutatónak elsődlegesen azt kell vizsgálnia, hogy a szabályozás logikája és szerkezete mennyire áll összhangban a gyakorlati megvalósulásukkal. A szellemi tőkével kapcsolatos kutatások nemzetközi és hazai téren is szerteágazóak, ugyanakkor a kifejezetten számviteli aspektusú megragadás már szűkebb körű. Alig foglalkozik hazai szakirodalom a szellemi tőke számviteli leképeződéseivel [például Laáb (1994) és Juhász (2004)], az erre vonatkozó empirikus vizsgálatok száma is csekély. Jelen kutatás elsődleges célja az, hogy az immateriális javak számviteli elméletéhez és empirikus kutatásához járuljon hozzá Magyarországon.

1.2. A kutatás fogalomhasználata

A magyar számviteli szabályozás a *beszámoló* fogalmat használja, szemben a nemzetközi szabályrendszerek és szakirodalom által használt *pénzügyi kimutatások* fogalommal. A kutatás szempontjából ezen fogalmak közötti különbségtétel nem indokolt, így a beszámoló és a pénzügyi kimutatások fogalmak alatt egyaránt azt a dokumentumrendszert értem, amelyet a vállalkozásoknak a nyilvánosság számára közzé kell tenniük. Disszertációmban az egyes beszámolóformák közötti tartalmi és formai különbségekre, egyszerűsítésekre az empirikus rész releváns részeiben térek ki.

Fogalmi szempontból szintén érdemes elhatárolni a szellemi tőkét az immateriális javaktól. A relációt tekintve a *szellemi tőke* a tágabb kategória, amelybe az immateriális javak is beletartoznak. Általánosságban a szellemi tőke olyan erőforrás, amely a tudásra épül, és amely gazdasági értékkel bír. Az *immateriális jószág* elsősorban számviteli fogalom, olyan nem fizikai formában jelen levő gazdasági előny, amely a vállalat számára jövőbeni cash flow-t vagy más hasznot generál, és amely a vállalat ellenőrzése, befolyása alatt áll. Az elméleti kutatás során követett fogalomhasználat ezt a szemléletbeli különbséget tükrözi.

1.3. A téma körülhatárolása

A beszámolóban kimutatott immateriális javakhoz *számos kutatási terület kapcsolódik*. A témát érinti a pénzügyi kimutatások céljának és hasznosságának vizsgálatai, a szellemi tőke menedzsment (ezen belül is elsősorban a humán erőforrás menedzsment) irányzatok, a szellemi tőke mérését kutató elméletek, a szellemi tőkére vonatkozó információ-előállítás mint vizsgálódási terület és a szellemi alkotások joga önálló jogterületként. Kutatásom elsődleges fókusza a számviteli megragadás. A megértéshez és az elméleti megalapozáshoz ugyan a szükséges mértékben az egyéb tudományos irányzatok legfontosabb megállapításait is összefoglalom, de terjedelmi korlátok miatt csak a leglényegesebb vonatkozásokra szorítkozom.

A számviteli megragadás körén belül *elsődlegesen a magyar számviteli szabályozás összefüggéseit* vizsgálom. Jelen kutatás – ebből fakadóan – nem vizsgálja a témához kapcsolódó *adózási vonatkozásokat*. Az elméleti kutatásban több ok miatt is kitérek a *nemzetközi számviteli szabályrendszerek* (nemzetközi szabályrendszer alatt az IFRS és US GAAP szabályait értem) kapcsolódó előírásaira. Nagyobb hangsúllyal elemzem a nemzetközi szabályokat azokban az elméleti kérdésekben, amelyekben a magyar szabályozás és a hazai szakirodalom szűkszavúnak tekinthető, és a nemzetközi szabályrendszerek és a nemzetközi szakirodalom logikája a magyar szabályozás szerint is elfogadható. A kutatásomban ez elsődlegesen az aktiválás témakörében jelentkezik. Az elméleti rész egyéb fejezeteiben (például az értékelés és közzététel) is teszek nemzetközi kitekintést, de az aktiváláshoz képest jóval kisebb

súllyal. A nemzetközi szabályrendszerek elméleti részbe kapcsolását az a körülmény is indokolja, hogy Magyarországon az 1606/2002/EK rendelet alapján a tőzsdei cégek összevont (konszolidált) beszámolóit az IFRS-szabályrendszer szerint kell összeállítani és nyilvánosságra hozni. Így az IFRS szabályainak közvetlen magyar gyakorlati következményei is vannak, bár jelenleg csak rendkívül szűk gazdálkodói kört érintenek. Ahol a US GAAP adott szabálya jelentősen eltér a magyar, illetve az IFRS előírásaitól (például a kísérleti fejlesztés elszámolása tekintetében), ott bemutatom a világgazdaságban szintén jelentős hatással bíró US GAAP szerinti szabályozást is.

Az immateriális javak számvitelére vonatkozó *hazai elméleti szakirodalom és empirikus kutatások* köre – főként nemzetközi léptékben – *nem kiterjedt*. Ebből a kényszerűségből fakad az, hogy a kutatás nagyobb hányadban támaszkodik külföldi szakirodalomra, mint hazaira. Az egyes fejezeteket érintő empirikus kutatások eredményeit az adott részbe ágyazva mutatom be, nem pedig önálló fejezetben.

Kutatásom – a szellemi tőke elméletek koncentrált bemutatásán túl – elsősorban *három központi számviteli téma* köré épül. Ezek az *aktiválási kritériumok*, azaz a mérlegbe kerülés feltételei, az *értékeléssel*, valamint a *közzététellel* kapcsolatos kérdések, problémák. A három kulcstémán belül nem térek ki a tétel, teljes körű számviteli rendelkezések bemutatására. A kutatás – az immateriális javakon belül – elsősorban az azonosítható, megragadható vagyoni elemekre koncentrál, így nem térek ki az üzleti vagy cégérték (goodwill) részletes számviteli szabályaira sem.

Az *empirikus kutatást* a magyar vállalatok körében kívánom elvégezni. Ezt egyrészt a hazai gazdasági, társadalmi és értékrendet illető viszonyok mélyebb ismerete vezérli, amely egyben hozzájárul a megalapozottabb következtetések levonásához is. Másrészt a kutatás célja az, hogy elsődlegesen a hazai kutatások, szakirodalom terén nyújtson hozzáadott értéket.

1.4. A kutatási kérdések

Az értekezés az alábbi *kutatási kérdésekre* keres választ:

1. Milyen hűen tükrözi a számviteli beszámoló a szellemi tőke gazdaságban betöltött szerepét? Mely tényezők nehezítik meg az egyes szellemi tőke elemek kimutatását a beszámolóban?
2. Differenciálhatók-e a magyar szabályozási környezetben működő gazdálkodók az immateriális javak beszámolóban megjelenítése kapcsán?
3. Milyen gyakran és módszerrel értékelik a hazai vállalatok az immateriális javakat a számviteli eljárások keretében?
4. Melyek az immateriális javakkal kapcsolatos közzétételek sajátosságai a magyar vállalatok körében, és mely tényezők befolyásolják azokat?
5. Mennyire áll összhangban az immateriális javakra vonatkozó számviteli szabályozás logikája és szerkezete a gyakorlati megvalósulásukkal?

Ezen felvetések köré épülnek az értekezés elméleti vizsgálódásai, a megfogalmazott hipotézisek és az azok ellenőrzésére lefolytatott empirikus kutatás is.

2. A szellemi tőke és a gazdaság kapcsolata

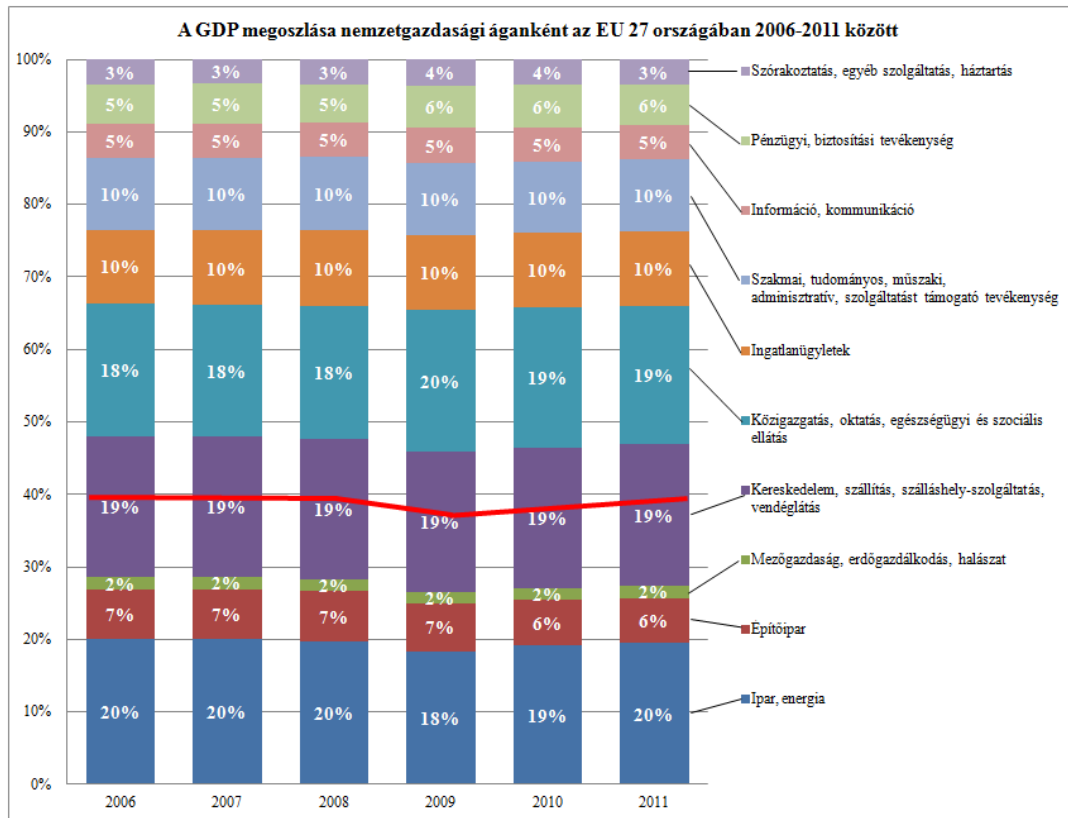
2.1. A szellemi tőke hatása a gazdaság fejlődésére

A XV-XVI. században kiteljesedő gyarmatosítás elősegítette az átmenetet a feudális gazdaságból a tőkés világgazdaságba. A XVII. század közepétől az első világháborúig tartó időszak a kapitalizmus kora, amely azonban nem tekinthető homogén periódusnak. Az 1640-1780-ig tartó *kereskedelmi kapitalizmus* korában a feudális földbirtok- és agrárviszonyokat felváltó kapitalista termelés a később kiteljesedő világgazdaság feltételrendszerét alapozta meg. 1780-1880 közé tehető az *ipari kapitalizmus* időszaka, az ipari tőke előtérbe kerülése, az Adam Smith szerint „láthatatlan kéz” által vezérelt szabad piac és szabad verseny térhódítása, amely időszak központi irányító hatalma Nagy-Britannia volt. Ezt követi az első világháborúig tartó *monopolkapitalizmus*, „az imperialista gyarmatosítás és a tőke kivitel kora, amelyben nőtt a tőkekoncentráció és a centralizáció”. [Vofkori (2002) p. 44] A kapitalista nemzetállamok között megindult a harc a világ gazdaságának újrafelosztásáért, amely „tortából” az Amerikai Egyesült Államok és Japán is egyre nagyobb szeletet követelt magának.

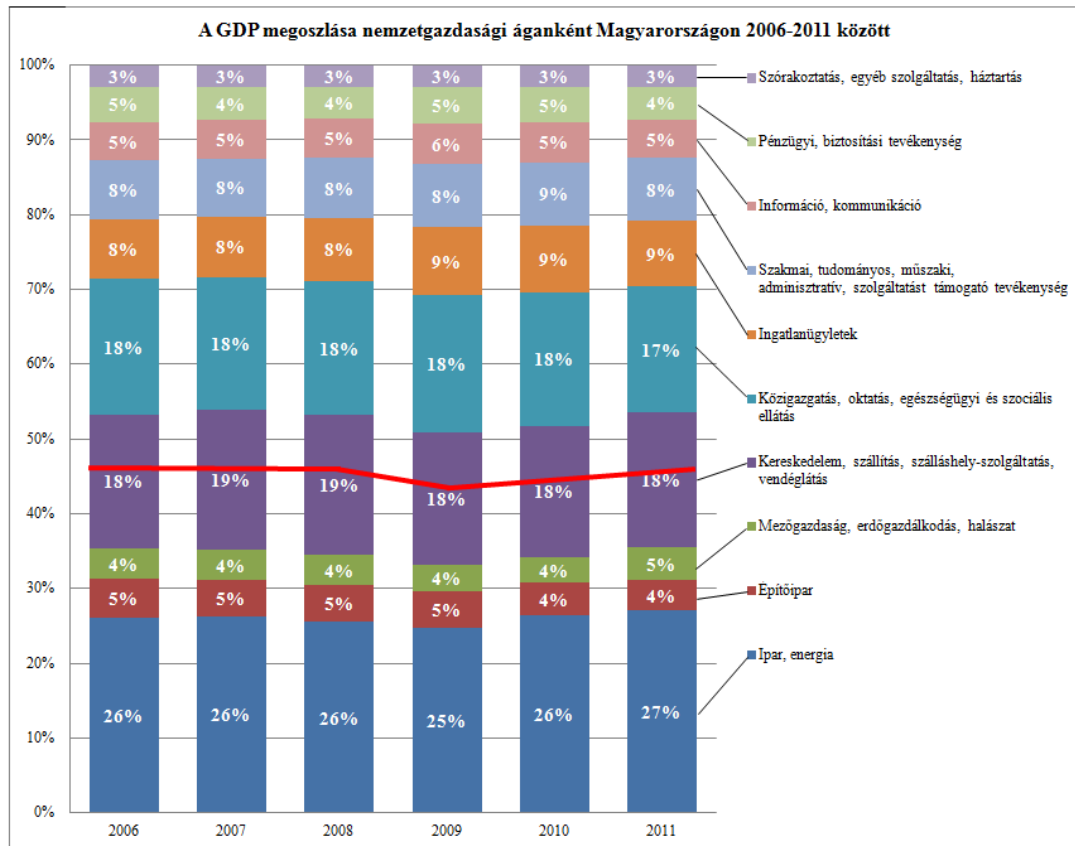
A II. világháborút követő kor az új gazdaság kora, amelyet a globalizáció és a gazdasági, katonai és politikai szempontból többpólusú világ kialakulása jellemez. Ezt az időszakot Drucker (1993) poszt-kapitalista korként jellemzi, amely ugyanakkor nem egyenlő az anti-kapitalizmussal: a kapitalizmus intézményei továbbra is fennmaradnak, csak néhány közülük más formában. A XX. század vége gazdasági szempontból újabb fordulópontot jelentett. „1990-től a világgazdaság, a tőke és a technológia intenzív fejlődési pályára lépett, a bipoláris világrend széttöredezett, a szovjet szuperhatalom szétesett.” [Vofkori (2002) p. 45] A kor jellemzői a nemzetközi tőkeáramlás és munkamegosztás, a multinacionális és transznacionális vállalatok, a gyorsuló növekedés, a tömegtermelés- és fogyasztás. A gazdasági növekedés korlátainak elérésével, a pénzügyi-gazdasági válság elmélyülésével ugyanakkor előtérbe kerül a fenntartható fejlődés és a zöld gazdaság, a globális felelősségvállalás igénye. [Vofkori (2002)] Abdulwahab (1999) az OECD „Science, Technology and Industry Scoreboard 1999: Benchmarking Knowledge-

Based Economies” című kiadványát elemezve arra a következtetésre jut, hogy a világgazdaságban domináns mértékben tudás alapú gazdaságokat nem találunk, bár a gazdasági fejlődés legerősebb húzóerejét azok az ágazatok jelentik, amelyek tudás- és technológia intenzívek. Ezt bizonyítja, hogy a fejlett országok tudásba fektetett kiadásai évről évre növekvő tendenciát mutatnak. Megfigyelhető, hogy a szellemi tőke és a fizikai tőke ellentétesen mozog a határokon át: a termelő tőkét az alacsonyabb bérköltségű országokban fektetik be, a magas produktivitású szellemi tőkét az azt megfizetni képes fejlett országok vonzzák be. [Bögel (1998)]

Az új gazdaságban a legfontosabb *gazdasági erőforrás*, „termelési tényező” többé nem a tőke, nem a természeti erőforrások (például föld) és nem a munka. Az alapvető gazdasági tényezővé a tudás vált. Az értéket a „termelékenység” és az „innováció” teremti meg, amelyek a tudásra épülnek. Az amerikai Nobel-díjas közgazdász, Theodore W. Schultz a gazdasági jólét alapjának a tudást, a humán tőkét tekinti: „A gazdagság elérése érdekében a termelés döntő tényezői nem a terület, energia vagy termőföld, a döntő tényező a népesség minőségének javítása és a tudás fejlesztése”. [Schultz (1981) p. 4] A népesség minőségének azon tulajdonsága, amely értékelhető, és amely megfelelő beruházással növelhető, a humán tőke. A tudás és ezzel összefüggően az immateriális javak felértékelődése a gazdasági ágazatokban bekövetkezett szerkezeti eltolódásban is megfigyelhető. Az iparosodás korában a gazdaságban addig domináns szerepet betöltő mezőgazdaság átadta a helyét az iparnak, amely több száz éven keresztül a gazdaság húzóágazata volt. A XX. század második felétől pedig az tapasztalható, hogy az ipar vezető pozíciója mellé felzárkózott a szolgáltató szektor. Az 1. és a 2. ábra az egyes nemzetgazdasági ágak hozzájárulásának arányát mutatja a GDP-hez az Európai Unió 27 országában és Magyarországon a 2006-2011 közötti időszakban. Az ábrákból látható, hogy az ipar, az energiaszektor, az építőipar, a mezőgazdaság és a kereskedelem a GDP-hez 40-50% közötti arányban járul hozzá, a fennmaradó 50-60% az egyéb ágazatok termelését jelenti, amelyen belül nagyrészt a klasszikus szolgáltatási ágazatok szerepelnek. (A két kategória közötti nagyságrendet az ábrákon piros vonal szemlélteti.)



1. ábra. Forrás: OECD statisztika¹



2. ábra. Forrás: OECD statisztika²

¹ http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=SNA_TABLE1

² http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=SNA_TABLE1

Az új gazdaság jellemzője a *tudástársadalom* [Shepherd et al. (2010)], amelyben az értelmiségi munkások növekvő aránya figyelhető meg a dolgozó népesség körében. A vezető társadalmi osztály tagjai az értelmiségiek, a „tudásszakértők” (*knowledge workers*), akik a tudás megfelelő allokálásával növelik a hatékonyságot, ahogy korábban a tőkések a tőke megfelelő allokálásával növelték a profitot. Bögel (1998) a tendenciát akként szemlélteti, hogy a munkában egyre fontosabbá vált a „fej”, mint a „kéz”, és a tudás dematerializálódott. A tudás előtérbe kerülését és hatékony hasznosítását a kor innovatív vívmányai (például a számítógép és az internet megjelenése) támogatták, amelynek eredményeképpen ma a szakmák többsége a tudásra és az információra épül. [Veblen (1904), Quinn (1992), Drucker (1993), Stewart (1997), Boross–Gyökér (1999), Gyökér (2004), Shepherd et al. (2010)]

A kor gazdaságában előállított legtöbb termék és szolgáltatás értéke elsősorban a tudás alapú szellemi alkotások kifejlesztésétől függ. Így a tudás alapú eszközök megfelelő menedzsmentje és azok termékekbe, szolgáltatásokba építése a kor kritikus, alapvető tevékenysége. [Quinn (1992)] Ennek kapcsán beszélhetünk a „*tudás alapú vállalatok*” vagy „tudásvállalatok” előtérbe kerüléséről. A tudásvállalat piaci előnye a szellemi tőkéből, illetve annak hasznosítására vonatkozó képességéből fakad. Ezen cégek működésének alapja a humán erőforrás, amely a cég bevétel-termelési képességének legalapvetőbb eleme. A tudásvállalatok olyan szolgáltató cégek, amelyek termékei nem standardizáltak, kreatívak, nagyban függenek az egyéntől, és komplex módon problémamegoldók. Az ipari társaságok működésének alapja a befektetők kockázati tőkéje, a munkaerő és a nyersanyag. A tudásvállalatok jellemzően nem dolgoznak nyersanyaggal, a befektetett tőke sem feltétlenül a tevékenység megalapozója, a működés középpontjában a humán tőke áll, függetlenül annak egyéni vagy strukturális formájától. [Sveiby (1989), Quinn–Paquette (1990), Edvinsson–Sullivan (1996), Czoboly (2009)] Bögel (1998) ezt a típusú vállalatot a meritokráciával azonosítja, amely olyan szervezet, amelyben a szaktudás és az információ a legfontosabb hatalmi bázis. Felmerülhet, hogy a gazdasági élet szereplői, a vállalatok a XX. századot megelőzően is rendelkeztek szellemi tőkével, immateriális javakkal. A szellemi tőke gazdasági életben betöltött szerepének felerősödését és az immateriális javak értékének növekedését Lev a következőkkel magyarázza:

„Két gazdasági erő hatott: a gazdasági verseny felerősödése, amelyet a kereskedelem globalizálódása és egyes gazdasági tényezők deregulációja (például telekommunikáció, energiaszektor, közlekedés, pénzügyi szolgáltatások) váltott ki, másrészt az információtechnológia erőteljes fejlődése, amelynek legszembetűnőbb példája az internet. Ez a két gazdasági erő alapvetően megváltoztatta a társaságok szerkezetét, és az immateriális javakat az üzlet elsődleges értékhordozójává tette.” [Lev (2001) p. 9]

A szellemi tőke előtérbe kerülése és annak megtestesülése az innovációban a gazdasági munkamegosztás és *verseny* lényegéből is levezethető. A termelési hatékonyság bizonyos értelemben azt jelenti, hogy a gazdasági szereplők több jószágot állítanak elő, mint amennyit elfogyasztanak. A többlettermelés arra ösztönöz, hogy a gazdasági szereplők egymás többlet jószágait szerezzék meg, mintsem maguk állítsanak elő mindent. Ennek mentén fejlődik ki a munkamegosztás és a specializáció. Minél mélyebb a munkamegosztás és nagyobb a piac, annál inkább erősödik a verseny a felvevő piacokért és a termelési tényezők kedvező beszerzési lehetőségeiért, ahol azok a piaci szereplők működnek eredményesen, amelyek legjobban alkalmazkodnak a környezetükhöz, és korábban nem ismert lehetőségeket aknáznak ki. Ezért a piac szereplői az új innovációs lehetőségek megszerzésére és birtoklására törekszenek. A gazdasági hatékonyság növelése nemcsak a növekedés elsőrendű forrásává válik, hanem kompenzálnia kell „a termelési tényezők forrásainak viszonylagos ... beszűkülését, és a beszerzésükkel járó fajlagos költségek sokszor igen drasztikus növekedését”. [Osman (1991) p. 22]

Laáb Ágnes (1994) a humán erőforrás kutatásaiban hasonlóan rávilágít a nem újratermelhető természeti erőforrások szűkösségére. Az új gazdaságban a vállalatoknak gyorsan és rugalmasan kell alkalmazkodniuk egy olyan piaci környezethez, amely maga is rendkívül változékony, ugyanakkor a változások iránya és jellemzője nehezen jelezhető előre. A szellemi tőkében, innovatív tevékenységben rejlő gazdasági érték az új piaci lehetőségeken keresztül megvalósított profitgenerálás. Basu és Waymire (2008) ezt a fejlődési folyamatot nem látják egyértelműen bizonyítottnak, amikor arra hivatkoznak, hogy a védett szellemi alkotások növekvő száma az iparosodás, a gazdasági fejlődés szükségszerű velejárója, illetve a modern jogintézmények fejlődésével áll összefüggésben, ezért a

gazdaságban nem feltétlenül az immateriális javak számbeli vagy értékbeli növekedésének felgyorsulásáról van szó.

Az új gazdasági viszonyok a vállalatok egymás közötti *kapcsolatrendszerét* is átalakították. Az ipari korszak vállalatainak vertikális integrációját fokozatosan felváltotta a szoros együttműködés és szövetség hálózata a szállítókkal, a vevőkkel és a munkavállalókkal. A profit legfőbb forrásává a partnerekhez fűződő kapcsolatrendszer vált, amely kapcsolat legtöbbször virtuális, és alapvetően az immateriális javakra épít. Ezzel függ össze az a tény is, hogy míg a XIX. század végén, a XX. század elején az innovációk születése elsősorban magánszemélyekhez kötődött, a XX. század második felétől kezdve az innováció kulcsfontosságú vállalati tevékenységgé vált, amelyhez jelentős erőforrásokat rendelnek hozzá. [Lev (2001)]

A tudásdimenzió előtérbe kerülése a *menedzsment-elméletek* szemléletváltozásában is megfigyelhető és nyomon követhető. Az 1980-as évekig a mainstream menedzsment-elmélet elsősorban a vállalat környezetét vizsgálta abból a célból, hogy a versenyelőny forrásait feltárja. Az 1980-as évektől a menedzsment-elmélet „erőforrás alapú” szemléletet tükröz.³ Az erőforrás alapú irányzat szerint a versenyelőny nem feltétlenül az adott iparágra jellemző termék-piac összetételből fakad. A versenyelőny sokkal inkább a különböző típusú szervezeti erőforrásoknak köszönhető. Ezért a fókusz a vállalat környezetéről a vállalat belső működésére helyeződik át. Az erőforrás alapú menedzsment-szemlélet szerint a vállalati szervezet különböző típusú, specifikus erőforrásokkal, képességekkel és adottságokkal rendelkezik. Az erőforrás alapú stratégia a vállalatspecifikus erőforrások kiaknázására épít, és mivel a versenyelőnyt megalapozó egyik legfontosabb erőforrás a tudás, így ennek stratégiába építése kulcskérdés. [Roos–Roos (1997), Sullivan (2000)]

³ Az erőforrás alapú stratégiaelmélet megalapozásához nagyban hozzájárult David Teece munkássága.

2.2. A vállalatok könyv szerinti és piaci értékének eltérése

Az 1980-as évekig az átlagos vállalat piaci értéke hozzávetőlegesen egyenlő volt a könyv szerinti értékkel. Ez azzal állt összefüggésben, hogy a vállalat jövedelemtermelő képessége alapvetően azoktól a fizikai eszközöktől függött, amellyel rendelkezett. [Shepherd et al. (2010)] A szakirodalom [Edvinsson (1997), Stewart (1997), Sveiby (1997), Edvinsson–Malone (1997), Roos–Roos (1997), Bontis (1998), Boross–Gyökér (1999), Gyökér (2004)] a szellemi tőke előtérbe kerülését a vállalatok könyv szerinti és piaci értéke közötti olló kinyílásával látják bizonyítottnak, és a különbséget nagyrészt a pénzügyi kimutatásokban ki nem mutatott szellemi tőkével magyarázzák.

Egy vállalat piaci és könyv szerinti értékének kapcsolata a *Tobin-féle Q rátával*⁴ mérhető, amely nem más, mint a vállalat piaci értéke osztva a könyv szerinti értékével (az eszközök pótlási vagy újraelőállítási értékével). Ha a Q értéke kisebb, mint 1, ez azt jelzi, hogy a vállalat kevesebb hozamot hoz, mint az elvárt megtérülési ráta, azaz a cégbe fektetett pótlólagos 1 pénzegység nettó cash flow-ja kevesebb, mint 1. Ezek a vállalatok gyakran válnak felvásárlási célpontokká. [White et al. (2003)] Hosszú távon ez a ráta az 1 értékéhez közelít, de a tapasztalatok azt mutatják, hogy akár igen hosszú ideig is 1-től különböző értéket vehet fel a Tobin-féle Q. Például a szoftver ágazatban, amely alapvetően a szellemi tőkére épül, a Tobin-féle Q akár 7 is lehet, míg az acéliparban ez a ráta 1-hez közelít. [Bontis (1998)] Eperjes a Tobin-féle Q mutatót értelmezve megállapítja, hogy ha a ráta nagyobb, mint 1, azaz az eszközök újraelőállítási értéke alacsonyabb, mint a cég piaci értéke, akkor „a cég monopol bevételt realizál”, tehát „a befektetett megtérülési rátája magasabb, mint a normál megtérülés”. [Eperjes (1999) p. 20] Sveiby klasszikus példát idéz a Tobin-féle Q-ra:

⁴ A mutató James Tobin, Nobel-díjas közgazdász nevéhez fűződik (1969).

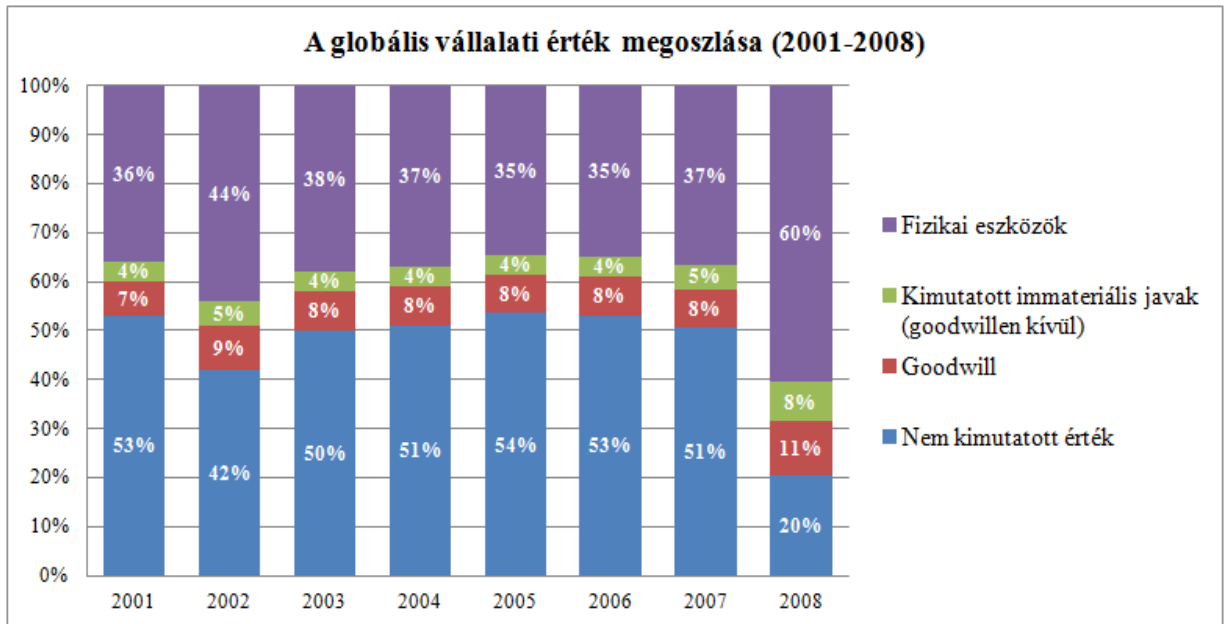
„A Microsoft, a világ egyik legnagyobb szoftvercégének részvényeivel 1995-ben átlagosan 70 dolláros áron kereskedtek, amikor a részvények csupán 7 dolláros könyv szerinti értéken szerepeltek a könyvekben. Ez azt jelentette, hogy minden nyilvántartott 1 dollár után a piac további 9 dollár többletértéket ismert el, amely a Microsoft mérlegéből nem volt kiolvasható.” [Sveiby (1997) p. 3]

A kutatók egy része [lásd például: Edvinsson–Malone (1997), Roos et al. (1997), Stewart (1997), Sveiby (1997), Lev (2001)] a könyv szerinti és a piaci érték különbségét a könyvekben ki nem mutatott immateriális javakkal magyarázza. Juhász Péter a kutatásai során rávilágít arra, hogy a piaci és a könyv szerinti érték eltérése számos okra vezethető vissza. Megemlíti a „pénzügyi (befektetői) és a számviteli szemlélet gyökeres eltérését”, illetve a „különböző piaci trendek hatását”. [Juhász (2004a) p. 59] Eperjes (1999) hasonlóképpen felhívja a figyelmet az egyszerű számításban rejlő kockázatokra. Ha a könyv szerinti és a piaci érték különbségét egyedül a cég szellemi tőkéjeként azonosítjuk, akkor ez olyan túlzott leegyszerűsítés, amelyben nem tükröződik vissza a valós világ komplexitása, így például az általános piaci bizonytalanságok vagy a választott számviteli módszerek hatásai.

A könyv szerinti érték és a piaci érték eltérésének vizsgálatára és magyarázatára számos empirikus kutatás született. Lev (2001) a Standard&Poors által az USA 500 legnagyobb vállalata körében végzett kutatást idézi, amely kimutatta, hogy 1997 és 2001 között a cégek piaci értékének és könyv szerinti értékének aránya 1:1-ről 1:6-ra nőtt. Ugyanakkor Lev utal arra, hogy ennek a különbségnek csupán egy részét képviselik az immateriális javak, hiszen a mérlegben a fizikai és a pénzügyi eszközök egy része bekerülési és nem piaci értéken szerepel. A Brand Finance⁵ empirikus kutatásában 53 ország több mint 37.000 tőzsdei cégének vállalati értékét határozta meg. A globális vállalati érték megoszlását tekintve megállapítható, hogy a pénzügyi kimutatásokban megjelenített fizikai eszközök, immateriális javak és

⁵ A Brand Finance a világ számos országában működő, független tanácsadó cég, amely erős márkavértékkel rendelkező vállalatok számára nyújt tanácsot főként az immateriális javak hatékony menedzselése témában.

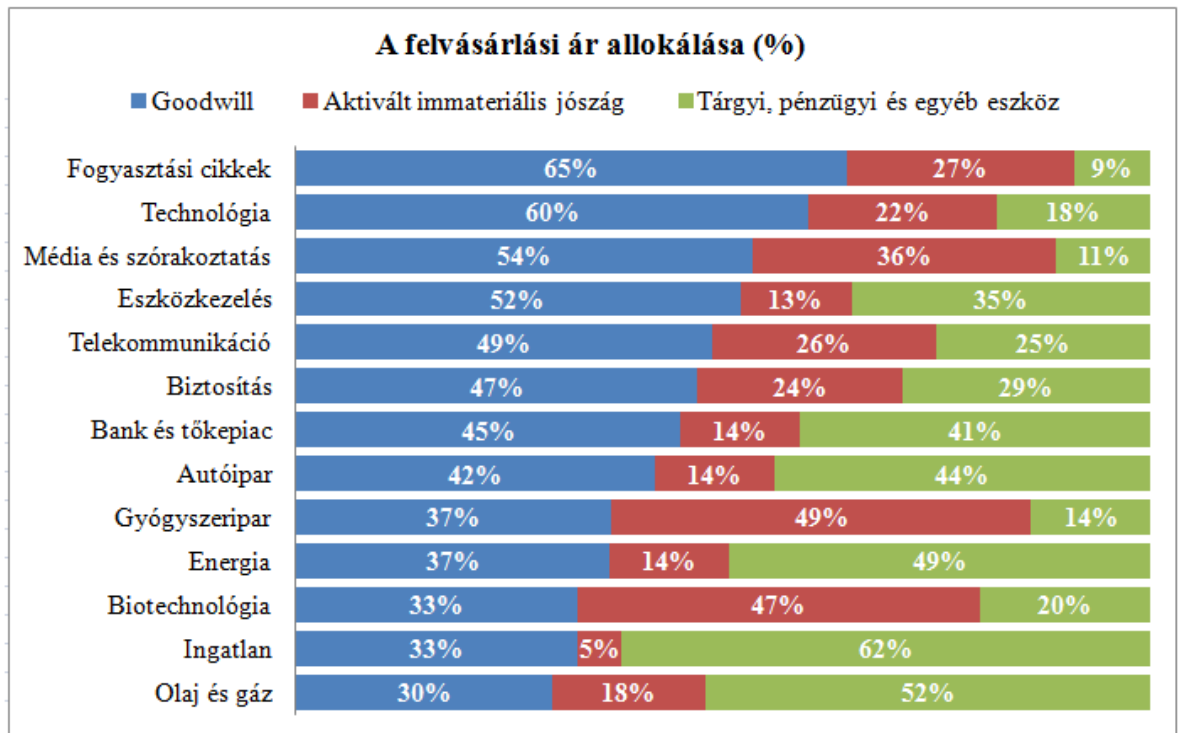
goodwill értéke a vállalatok piaci értékének csupán egy részét magyarázza és támasztja alá.



3. ábra. Forrás: Brand Finance (2009) p. 9 ⁶

Az Ernst & Young 2007-ben végzett kutatásában 709 felvásárlást vizsgált világszerte. A kutatás eredménye szerint a felvásárlási ár csupán 30%-a volt hozzárendelhető fizikai és pénzügyi eszközökhöz. Az ár 23%-a azonosítható immateriális javakhoz volt köthető, a fizetett ár 47%-át pedig goodwillként számolták el. A felvásárlási ár allokálása ágazatonként eltérő volt, de összességében a goodwill és az azonosítható immateriális javak felvásárlási áron belüli dominanciája szembetűnő. [lásd részletesen: Ernst & Young (2009)]

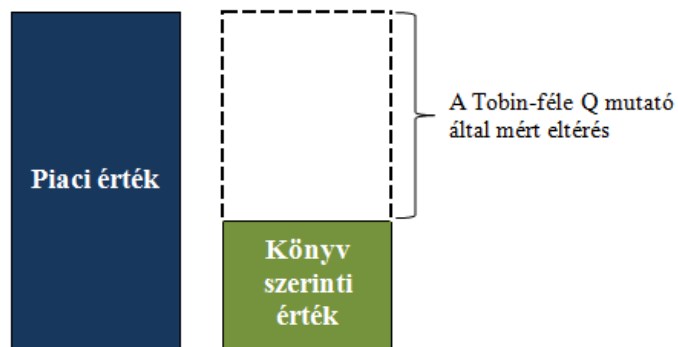
⁶ Az adatok a kerekítés miatt nem adják ki mindenhol a 100%-ot.



4. ábra. Forrás: Ernst & Young (2009) p. 6⁷

Az említett elméleti és empirikus kutatások alapján megállapítható, hogy a Tobin-féle Q mutató által kifejezett eltérés a könyv szerinti érték és a piaci érték között több gazdasági tényezővel magyarázható.

A könyv szerinti érték és a piaci érték különbségének magyarázata I.



5. ábra. Forrás: saját szerkesztés

A könyv szerinti és a piaci érték eltérése részben számviteli, részben piaci spekulációs okokra vezethető vissza. Számviteli okként említhető, hogy a könyvekben kimutatott bizonyos eszközök és források nem piaci értéken

⁷ Az adatok a kerekítés miatt nem adják ki mindenhol a 100%-ot.

szerepelnek. Szintén a számviteli döntés körébe tartozik, hogy a vállalat bizonyos eszközöket és forrásokat – saját mérlegelési hatáskörében eljárva – nem aktivál vagy passzivál, vagy erre az aktiválási/passziválási feltételrendszer nem teljesülése miatt nincs lehetősége. A vállalatok piaci értékét a várakozások, a piaci spekuláció is befolyásolja, amely mikro és makro szinten egyaránt jelentkezik. A vállalatok könyv szerinti és piaci értékének különbségének lehetséges magyarázatát adja a 6. ábra⁸.

A könyv szerinti érték és a piaci érték különbségének magyarázata II.



6. ábra. Forrás: saját szerkesztés

Skinner (2008) elismeri, hogy a könyv szerinti és a piaci érték különbsége részben a ki nem mutatott szellemi tőkére (immateriális javakra) vezethető vissza. Ugyanakkor felhívja a figyelmet a pénzügyi kimutatások szerepéről alkotott nézetek különbözőségére. A tulajdonosi (szerződéses) nézet szerint a pénzügyi kimutatások alapvető célja az, hogy a mérlegben szereplő vagyon megbízható legyen, ez pedig elsősorban múltbeli, külső tranzakciók eredőjeként igazolható. Ez a szemlélet kizárja a nem külső eseményekből származó jelenségeket, vagy amelyek értéke csak túlzott költséggel igazolható. A befektetői (értékelésre építő) nézet szerint ezzel szemben a számviteli kimutatások célja a befektetők számára hasznos információ szolgáltatása a vállalat értékéről. Skinner úgy véli, hogy a számviteli kimutatások funkciója az, amelyet a tulajdonosi szemlélet képvisel, azaz az érdekek nem feltétlenül sérülnek akkor, amikor a pénzügyi kimutatásokban nem jelenik meg valamennyi szellemi tőke elem.

⁸ A vállalatok könyv szerinti és piaci értékének különbségét részletesen kutatja Juhász (2004).

3. A szellemi tőkével kapcsolatos alapvetések

3.1. A tudományos szellemi tőke irányzat kialakulása

A szellemi tőke (*intellectual capital*) fogalmának első használata feltehetően John Kenneth Galbraith nevéhez fűződik, aki Michael Kalecki közgazdásznak 1969-ben írt levelében így fogalmazott: „Vajon el tudod-e képzelni, hogy hányan lehetünk a világon, akiket áthatott az a szellemi tőke, amely tőled származott az elmúlt évtizedek során.” [Idézi: Bontis (2001) p. 42] Bontis (1999) utal rá, hogy a szellemi tőkével kapcsolatos kutatásokat elsősorban a gyakorlati szakemberek igényei indukálták. A szellemi tőke menedzsment irányzat három forrásból fejlődött ki. Az egyik úttörőnek a japán Hiroyuki Itami tekinthető, aki a láthatatlan eszközök (*invisible assets*) japán szervezetekre gyakorolt hatását vizsgálta. A művét („Mobilizing Invisible Assets”) 1980-ban adták ki Japánban, majd 1987-ben angolul az Egyesült Államokban. Az 1980-as évek amerikai irányzatait (Penrose, Rumelt, Wemerfelt és mások) David Teece foglalta egységes elméletbe 1986-ban készült munkájában („Profiting from Technological Innovation”), amelyben a technológiai innováció értékteremtését vizsgálta. A svéd szellemi tőke irányzat megalapítója Karl-Erik Sveiby, aki elsősorban a szellemi tőke humán összetevőit kutatta. A vizsgálódásának középpontjában nem a hagyományos terméket gyártó, hanem a tudás alapú terméket előállító vállalkozások álltak, és ezen szervezetek értékét a tudás és az alkalmazottak kompetenciái alapján határozta meg („The Know-How Company”, 1986). Sveiby 1990-ben megjelent „Knowledge Management” című munkája számít az első könyvnek, amely a tudás-menedzsmenttel foglalkozik. Sveiby ismerte fel elsőként a humán tőke mérésének szükségességét, és megalapozta az immateriális javak számviteli gyakorlatát. A Sveiby által alkalmazott humán tőke koncepció pénzügyi kimutatásokban való alkalmazását javasolta először a világon standardként a svéd Szolgáltatáságazati Tanács (*Council of Service Industries*). Sveiby szellemiségében kezdett kutatni a szintén svéd Leif Edvinsson, a Skandia⁹ AFS svéd biztosító társaság Szellemi Tőke osztályának igazgatója, aki az elsők között fejlesztett ki szellemi tőke menedzsment modellt, és akinek a nevéhez az első

⁹ A Skandia úttörő svéd vállalat, amelynek célja olyan rendszer kifejlesztése és alkalmazása, amely a szellemi tőke megragadását és mérését teszi lehetővé.

szellemi tőke kimutatás összeállítása fűződik (a Skandia 1995-ös beszámolójához kapcsolódóan). Thomas A. Stewart 1991-ben a Fortune magazinban megjelent cikkében megalapozta a szellemi tőke fogalmát a menedzsment tudományban, amikor a szellemi tőkét a következő módon azonosította: „mindaz, amit a vállalatban belül mindenki tud, és ami a vállalatot versenyelőnyhöz juttatja”. [Stewart (1991)] Stewart tudás-menedzsmenttel kapcsolatos koncepciója 1994-ben megjelent, „Intellectual Capital” című művében olvasható. Az 1990-es évek elején kezdte el kutatásait Baruch Lev, aki az immateriális javak értékének számszerűsítését és a pénzügyi teljesítménnyel való összefüggéseit vizsgálja. Az utóbbi időszak tanulmányai részben azt vizsgálják, hogy a szellemi tőke mennyire képes megmagyarázni a vállalat könyv szerinti és piaci értékének különbségét, másrészt a kutatások a vállalatok szellemi tőkéjének számszerűsítésére töreksenek. [Sveiby, Sullivan (2000), Ahlgren (2011)]

A szellemi tőke irányzat kialakulásával párhuzamosan megjelent a tudás-menedzsment (*knowledge management*) fogalma. Rob van der Spek 1994-ben megjelent, „Towards a Methodology for Knowledge Management” című cikkében így ír: “A tudás-menedzsment olyan menedzsment tevékenységeket foglal magában, amelynek célja a szervezeti célok elérése, és amelynek középpontjában a szervezetben belüli tudás fejlesztése és ellenőrzése áll.” [idézi: Sveiby (1998)] Sveiby (1998) szerint a tudás-menedzsment „az immateriális javakból történő értékteremtés művészete”.

3.2. A szellemi tőke fogalma

A szellemi tőke (*intellectual capital*), az immateriális javak (*intangible assets*) és a szellemi tulajdon (*intellectual property*) fogalmakat egyes szerzők szinonim fogalmakként használják [lásd például: Brooking (1996)], mások különbséget tesznek közöttük [lásd például: Edvinsson–Sullivan (1996), Bontis (1998), Reilly–Schweihs (1998), Andrikopoulos (2010)].

A három fogalom közül a legáltalánosabb terjedelmű a *szellemi tőke* kategória. A szakirodalomban használt definíciók közös eleme a tudás mint a szellemi tőke

lényegi eleme, és az ehhez kapcsolódó valamilyen gazdasági pozitívum: a vállalati működés biztosítása [Brooking (1996)], az értékteremtés [Edvinsson–Sullivan (1996)], a fenntartható versenyelőny biztosítása [Roos–Roos (1997), Edvinsson–Malone (1997)] vagy a vagyonteremtés [Stewart (1997)]. Bontis szerint a szellemi tőke „a tudás hatékony használatának keresése” [Bontis (1998) p. 67], Bögel pedig így fogalmaz: a szellemi tőke „nehezen megfogható, illékony dolog, ami akkor marad meg, ha jól érzi magát, ha kedvező talajra talál”. [Bögel (1998) p. 25] A szellemi tőke általában a tudás és az információ köré összpontosul. [Heiens et al. (2007)] *Közgazdasági megközelítésben* a szellemi tőke olyan tudás, információ, tapasztalat, kapcsolatrendszer és folyamatok birtoklása, amely hozzájárul a vállalati vagyón- és értékteremtéshez, és a vállalatot a piacon versenyelőnyhöz juttatja. Kiemelt fontossága miatt a vállalati menedzsment egyik alapvető feladata a szellemi tőke hatékony hasznosítása. A szellemi tőke tartalmazhat újdonságértékkel bíró, mások számára ismeretlen elemeket is, de gazdasági értéket jelenthet már meglévő, ismert elemeknek valamely cél elérése, valamely feladat megoldása érdekében történő újszerű összerendezése, kombinációja. A szellemi tőke számviteli megragadása a számviteli kimutatásokat veszi alapul, és az azokban kimutatott/ki nem mutatott szellemi tőke elemeket azonosítja. *Számviteli megközelítésben* a szellemi tőke a vállalat által kimutatott és ki nem mutatott, rejtett eszközeinek összessége, amelyek nem feltétlenül jelennek meg a vállalat mérlegében, de a vállalati érték részét képezik. [Osman (1991), Roos–Roos (1997), Marois, idézi: Dammak–Triki–Boujelbene (2010)]

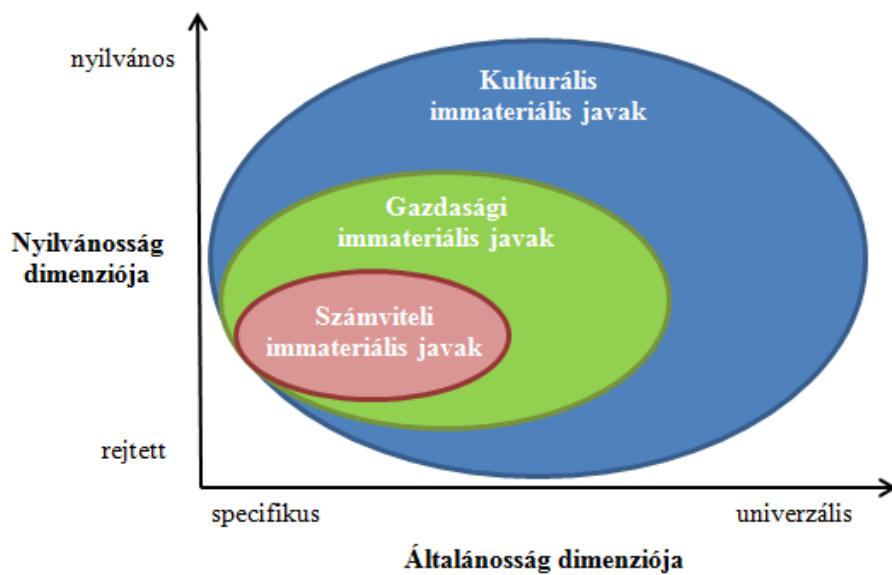
Andrikopoulos (2010) rávilágít arra, hogy a szellemi tőke és az *immateriális javak* kategória fókusza és terjedelme alapvetően különbözik. A szellemi tőke a vagyón valamennyi tudás alapú immateriális erőforrásait felöleli, az immateriális javak köre ennél szűkebb. Az immateriális jószág elsősorban számviteli fogalom. Az immateriális jószág olyan nem fizikai formában jelen levő gazdasági előny, amely jövőbeni cash flow-t generál, és amely a vállalat ellenőrzése alatt áll (a vállalat képes a mások általi hozzáférést irányítani). [Edvinsson–Sullivan (1996)] Lev szerint „az immateriális jószág olyan jövőbeni haszonra vonatkozó követelés, amelynek nincs fizikai vagy pénzügyi megtestesülése”. [Lev (2001) p. 5]

A *szellemi tulajdon* fogalmának használata elsősorban akkor jellemző, amikor az immateriális javak tulajdonjogi vonatkozásait, jogi védettségét kívánjuk kiemelni. A szellemi tulajdon lényegét Edvinsson–Sullivan ragadja meg a legkifejezőbben, amikor a szellemi tulajdont olyan „azonosítható, megragadható tudásnak” tekinti, amelyhez „tulajdonjog kapcsolódhat, és amely jogi védelemben részesíthető”. [Edvinsson–Sullivan (1996) p. 363] A szellemi tulajdon tartalmi különbségét emeli ki Reilly–Schweihs (1998) és Lev (2001) is.

3.3. A szellemi tőke elemeinek csoportosítása

Az immateriális javakban rejlő többletérték az újszerűség, amely lehet új tudás vagy az ismert tudás újszerű kombinációja. Ezt az újszerűséget hívhatjuk innovációnak is. Az innovációt rendszerint problémák hívják életre. A problémák azonban jellemzően rosszul strukturáltak, azaz a rendelkezésre álló információk önmagukban nem kínálják fel a probléma megoldását. Az innováció a közösség tudásbázisából építkezik, amely az idő folyamán egyre gyarapodik. A tudásbázis egy része *nyilvános* és *univerzális*, másik része *rejtett* és *specifikus*. A rejtett (tacit) tudás az egyénben rejlik, amely rosszul definiált, kodifikálatlan és nem nyilvános. Az univerzális tudás ezzel szemben jobban rendszerezett és elérhető. Az idő múlásával a rejtett tudás rendszerint univerzális tudássá válik. [Dosi (1988)] Az általános tudásbázis és az abból levezetett speciális tudástőke megkülönböztetése Basu és Waymire (2008) szerzőknél is megjelenik. Eszerint a *kulturális immateriális javak* olyan ötletek, elméletek, amelyeket az emberi közösség az idők folyamán megőriz és továbbad, ami ezáltal az egyén túlélési képességét erősíti. A kulturális immateriális javakon belül a *gazdasági immateriális javak* olyan ötletek, amelyek közvetlenül vagy közvetve értékkel bíró fogyasztási javak és szolgáltatások előállítását segítik elő. A gazdasági immateriális javak részhalmazát képező *számviteli immateriális javak* pedig olyan, a törvény által elismert jogok, amelyek meghatározott időn belüli kizárólagos használatával a vállalatnál pénzbeáramlás érhető el.

A társadalom tudásbázisának felosztása



7. ábra. Forrás: Dosi (1988) és Basu–Waymire (2008) alapján saját szerkesztés

A szakirodalom részletesen tárgyalja a szellemi tőke felosztását és csoportosítását [Sveiby (1989), Brooking (1996), Edvinsson–Sullivan (1996), Edvinsson (1997), Roos–Roos (1997), Stewart (1997), Bontis (1998), Reilly–Schweihs (1998), Eperjes (1999), Lev (2001), Mayo (2001), Andrikopoulos (2010)]

Valamennyi elméleti csoportosításban a szellemi tőke meghatározó eleme a *humán tőke* vagy egyéni tőke (*human capital*). A humán tőke a szervezet munkavállalói által képviselt rejtett (tacit) tudás, kollektív tapasztalat, kreativitás, problémamegoldó képesség, vezetői és vállalkozói készség, amely az innováció és a stratégiai megújulás alapja. A humán tőke az egyén képessége, hogy innovatív módon megoldást kínáljon az ügyfél számára. Az az ismérv, amely a humán tőkét a számviteli értelemben vett immateriális javaktól legélesebben elhatárolja, a humán tőke alapvetően nem-szerződés-képes természete, azaz a humán tőke felett a vállalat rendszerint nem képes kontrollt gyakorolni. A humán tőkére példa a munkavállalók szakmaiságában rejlő know-how, az innovációs képesség vagy a reakciókészség a kihívásokra. [Brooking (1996), Stewart (1997), Bontis (1998), Eperjes (1999), Andrikopoulos (2010)] Mayo (2001) a humán tőke összetevőit az alábbiakban azonosítja:

- *az egyén képességei*: a tapasztalat kiterjedtsége és mélysége, személyes képességek, szakmai és technikai know-how,
- *az egyén fejlődési képessége*: a fejlődésre való hajlandóság és képesség,
- *az egyén teljesítménye*: az egyén hozzáadott értéke a szervezet működéséhez,
- *az egyén elkötelezettsége*: a szervezeti értékekkel való azonosulás,
- *az egyén motivációja*: az egyéni teljesítmény alapvető meghatározója.

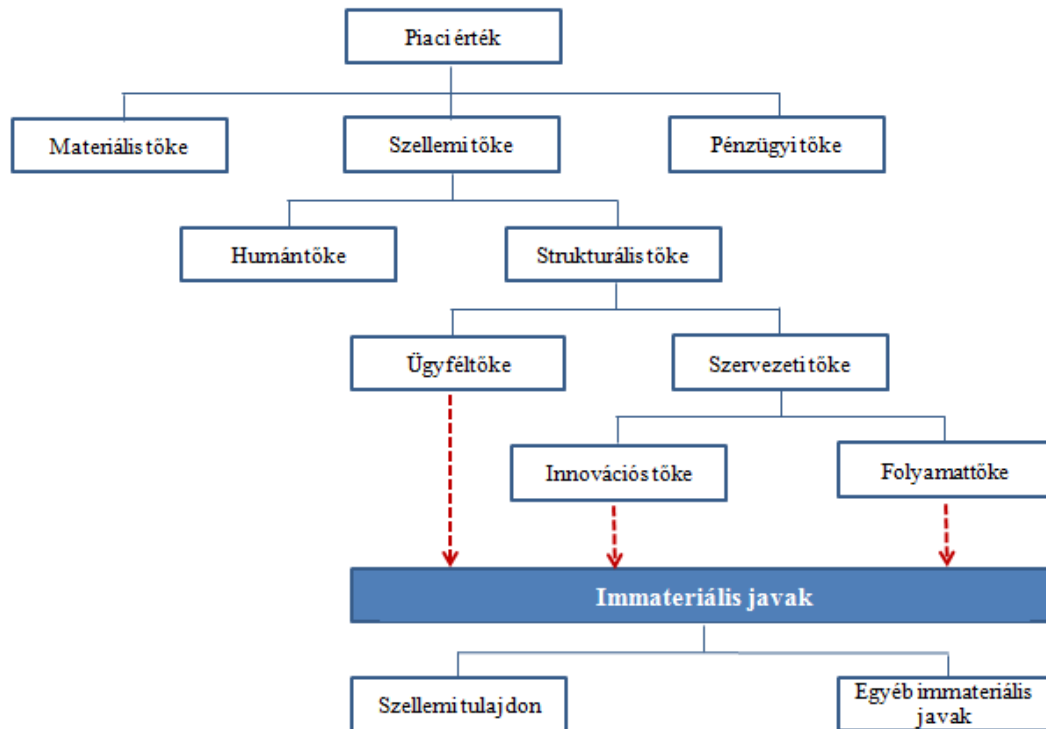
A *strukturális tőkét (structural capital)* vállalatspecifikus tényezők alkotják, amely a vállalatra jellemző folyamatokból, struktúrákból és kapcsolati hálóból áll. A strukturális tőkén belül célszerű megkülönböztetni a szervezeti tőkét és az ügyféltőkét.

A *szervezeti tőke (organizational capital)* azokból a szervezetre jellemző üzleti folyamatokból, struktúrákból és módszerekből áll, amelyek a szervezetet működőképessé teszik, és a munkavállalók optimális szellemi teljesítményét, ezen keresztül pedig a vállalat teljesítményét támogatják. A szervezeti tőke nem más, mint a humán tőke megragadása, amely lehetővé teszi, hogy a humán tőke értéket teremtsen. A szervezeti tőke „az a tudás, amely este nem megy haza”. [Stewart (1997) p. 108] A szervezeti tőkének részei a vállalati kultúra, a menedzsment folyamatok, az információs technológia és a hálózati rendszerek. [Brooking (1996), Bontis (1998), Eperjes (1999)] Roos–Roos (1997) és Edvinsson (1997) a szervezeti tőkén belül megkülönböztetik a folyamatos működést biztosító szellemi tőkét (például információáramlás, kooperáció és stratégia) és az üzleti fejlődést elősegítő innovációs tőkét (új termékek, koncepciók és kooperációs formák). Az *ügyféltőke (customer capital)* a külső környezettel létesített kapcsolatokban rejlő érték, tudás, amelyet a szervezet az üzletfeleivel, érdekhordozóival épített ki. Az ügyféltőke vagy kapcsolati tőke fejlesztése a legnehezebb, hiszen ez a tőke áll legtávolabb a szervezet magjától. Az ügyféltőke részét képezik a vevői lojalitás, az elosztási csatornahálózat, a márkaérték és a hálózati kapcsolatok. [Roos–Roos (1997), Stewart (1997), Bontis (1998), Eperjes (1999), Andrikopoulos (2010)]

Mivel a strukturális tőkét vállalatspecifikus tényezők alkotják, ezért a humán tőkével ellentétben e tényezők felett a vállalat részben vagy egészben képes kontrollt

gyakorolni. Az aktiválási feltételek teljesítésével a strukturális szellemi tőke elemekhez kapcsolódhatnak a mérlegben is kimutatott immateriális javak. Az immateriális javakon belül a jogvédelemben részesített javakat nevezhetjük a szellemi tulajdon körébe tartozó elemeknek. A szellemi tőke elemeit a 8. ábra foglalja össze.

A szellemi tőke részei



8. ábra. Forrás: saját szerkesztés

A szellemi tőke elemei egymástól nem függetlenek, sőt egymást feltételezve, kölcsönös együttműködésben alkotják a tőkeértéket. A humán tőke akkor képes értéket teremteni, ha rendelkezésre áll a megfelelő támogató infrastruktúra. A szervezeti infrastruktúra nélkül a humán tőke hatékony kiaknázására kevés esély van. Másrészt a vezetőség feladata, hogy a humán tőkét strukturális tőkévé transzformálja. A humán tőkével ellentétben ugyanis a strukturális tőke felett kontroll gyakorolható, amely ezen keresztül a vállalati növekedés eszköze lehet. [Edvinsson–Sullivan (1996), Edvinsson (1997)] Bontis (1998) a kutatásában kimutatta, hogy a humán, a szervezeti és az ügyfél tőke között korreláció áll fenn, amely együttesen jelentős hatást gyakorolnak a vállalat teljesítményére. Ezek a csoportok egymásra épülnek, illetve egymást támogatják.

4. Az immateriális javak jellemzői

4.1. Azonosíthatóság

Ahhoz, hogy az immateriális javakat gazdasági és egyúttal számviteli értelemben is megragadni, számba venni és értékelni lehessen, szükség van arra, hogy az immateriális javak lényege röviden, tömören leírható legyen. Ellenkező esetben csupán egy ötletről, elgondolásról vagy valamely más vagyoni elem sajátosságáról van szó, amely túl bizonytalan és homályos ahhoz, hogy önálló eszközként értékelni lehessen. A komplexitásból fakadóan számos immateriális jószág olyan mértékben van összefonódva fizikai eszközökkel vagy más immateriális javakkal, hogy az azonosítás és az elkülönített kimutatás megoldhatatlan nehézségekbe ütközik. [Reilly–Schweihs (1998), Shepherd et al. (2010)]

Az immateriális javak talán leggyakrabban említett sajátossága az, hogy a gazdasági értékük elsődlegesen nem valamely *fizikai* formából, tulajdonságból táplálkozik. Az immateriális javak lényegi sajátosságainak teljesüléséhez (például a tulajdonjogi jogosítványok gyakorlásához) ugyanakkor szükség van bizonyos külvilágban is megragadható forma létrehozására (ez lehet regisztrációs dokumentáció, szerződés, engedély, számítógépes file, lista, adathordozó stb.). Így az immateriális javak valamilyen formájú fizikai megtestesülése szinte szükségszerű, ám a fizikai tulajdonságok gazdálkodásban betöltött szerepe elhanyagolható.

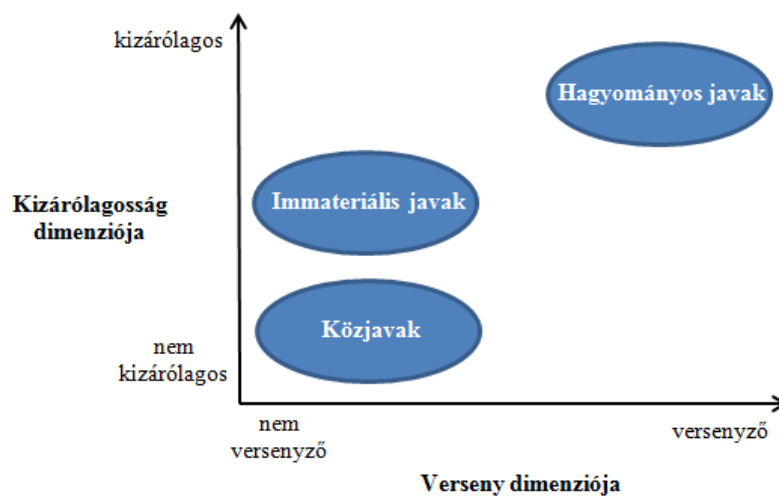
Számviteli szempontból az egyik legsarkalatosabb probléma az, hogy az immateriális jószág *keletkezésének* időpontja sokszor nehezen megállapítható. Ez a dátum – ha más időpont nem ismert – végső soron rögzíthető abban az időpontban, amikor az immateriális jószág fizikai formát kap. (Ez bizonyos szempontból információvesztést jelent, hiszen a fizikai forma rendszerint az immateriális jószág életgörbéjének későbbi szakaszához köthető.) Ahogyan az immateriális jószág keletkezésének időpontját szükséges meghatározni, hasonlóképpen indokolt a megszűnés időpontjának számbavétele is (akkor is, ha a tulajdonos határozatlan használati időt feltételez). Az immateriális jószág sajátossága tehát, hogy azonosítható időben vagy azonosítható esemény eredményeképpen keletkezik vagy

alkotják, és azonosítható időben vagy azonosítható esemény eredményeképpen megszűnhet vagy megszüntethetik. [Osman (1991), Reilly–Schweihs (1998)]

4.2. Birtoklás

Romer (1990) az immateriális javakat a verseny-jelleg és a kizárólagosság dimenziója mentén különbözteti meg a hagyományos javaktól és a közjavaktól. A hagyományos javak versenyző javak és kizárólagosak: az egyén használatában vannak, és versenyző piacon kereskednek velük. A közjavak nem versenyző javak és nem kizárólagosak, ezért nincs is aktív piacuk, a használatuk kormányzati hatalom létét feltételezi. A hagyományos és a közjavaktól eltérően az immateriális javak nem versenyző, és csupán részben kizárólagossá tehető javak.

A gazdasági javak elhelyezése a verseny és a kizárólagosság dimenziójában



9. ábra. Forrás: Romer (1990) alapján saját szerkesztés

Az immateriális javak tehát *nem versenyző* jóságok, mert használatuk nem zárja ki a más általi hasznosítás lehetőségét. Az immateriális javaknak ugyanis jellemzően nincsen olyan fizikai sajátossága, amely a felhasználással megváltozna. A tudásvagyon a megosztás és a felhasználás révén gyarapszik, míg a materiális javak a használat során jellemzően elfogynak. Az immateriális javak gazdasági értékét megtestesítő tudás tehát nem véges jóság (szemben a hagyományos

közgazdaságtannal, amely az erőforrások szűkösségén alapul), sőt bizonyos immateriális javak annál értékesebbek, minél többen használják. [Laáb (1994), Gyökér (2004), Shepherd et al. (2010)] Erre a körülményre Stewart is utal: „A tudás úgy hasznosítható, hogy közben nem fogy el”. [Stewart (1997) p. 170]

Az immateriális javak eszközkénti megragadásának alapvető feltétele, hogy a vállalat képes legyen ellenőrzést gyakorolni felettük. Ez a követelmény a kizárólagossággal áll összefüggésben. Egy gazdasági jószág akkor kizárólagos, ha annak tulajdonosa meg tudja akadályozni, hogy a jószágot más is használja. Az immateriális javakra a *kizárólagosság részben* jellemző: kizárólagossá tehetők például jogi vagy technikai védelem útján, de ez a kizárólagosság nem biztosítható akkor, ha az immateriális jószágban megtestesített tudás közkinccsé válik (például a védelmi idő lejártát követően). A szellemi tőke egyéb elemei és az immateriális javak közötti egyik legfőbb elhatárolási vonalat a *tulajdonjogi* sajátosságok jelentik. Az immateriális javak tulajdonosának valamennyi klasszikus tulajdonjogi jogosítvánnyal és kötelezettséggel rendelkeznie kell, azaz például a bíróság előtti tulajdonvédelem az immateriális javak tulajdonosát más vagyontárgyhoz hasonlóan meg kell, hogy illesse. A tulajdon átruházhatósága – mint alapvető tulajdonság – nem feltétlenül jelenti azt, hogy az immateriális jószág csak és kizárólag önállóan, más vagyoni elemektől függetlenül értékesíthető. A tranzakció formájától és összetevőitől függetlenül ugyanakkor az immateriális jószág tulajdonjogának átruházhatósága alapvető követelmény. A szellemi tőke más fajtái – például a humán tőke – esetében a tulajdonos kizárólagosságot biztosító rendelkezési jogot nem (vagy nem szignifikáns mértékben) képes gyakorolni, vagy azok a vállalati működés szerves részét képezik, így a vállalattól nem leválaszthatók (ilyen például a szervezeti tőke bizonyos része). [Romer (1990), Reilly–Schweihs (1998), Bögel (1998), Wyatt (2001)]

4.3. Gazdasági haszon

Az immateriális javakban rejlő közgazdasági értéket elsősorban a gazdasági hasznok generálása jelenti. Ennek alapvető formája a vállalati bevételek növekedéséhez vagy a költségek csökkenéséhez való hozzájárulás. A közgazdasági értéket ezen kívül az is

megtestesíti, ha az immateriális jószág pozitív gazdasági hatást gyakorol más (materiális vagy immateriális) eszközre. Az immateriális javak számos formában teremthetnek értéket a gazdálkodó számára. Egyes immateriális javak (például a franchise) a tevékenység folytatásának alapját jelentik, mások a versenyelőny legfontosabb forrásai (például új szabadalom, titkos know-how), egy ismert védjegy a piaci részesedés növeléséhez járul hozzá, vagy a gazdálkodó által előállított immateriális jószág értékesítése, licencbe adása közvetlenül is gazdasági hasznok beáramlását eredményezi. Az immateriális javak kifejlesztéséhez kapcsolódó költségvolumen jellemzően messze elmarad a később generált gazdasági haszon nagyságrendjétől. Ha az immateriális jószág létrehozása bizonyos esetekben jelentős költségekkel is jár, annak későbbi használata vagy sokszorozása – más materiális eszközökhöz képest – relatíve alacsony többletköltséget jelent. A gazdasági értékelés és a számviteli megragadás szempontjából kritikus sajátosság, hogy az immateriális javak által generált jövőbeni hasznok sokszor igen bizonytalanok, és nehezen határozhatók meg a hozzájuk kapcsolható objektív valószínűségek. Másrészt az immateriális javak a jövőbeni hasznokat sokszor közvetett módon generálják, más eszközök révén vagy más immateriális javakkal együttesen. [Romer (1990), Osman (1991), Reilly–Schweihs (1998)]

4.4. Gazdasági érték

Mivel az immateriális javak kereskedelme nem tömeges (ezt az IFRS szabályrendszere az aktív piac hiányaként azonosítja), ezen javak értéke nem állapítható meg rutinszerű piaci tranzakciókból, mint ahogy ez a legtöbb fizikai eszközre igaz. Az immateriális javak rendszerint szervezetten belül jönnek létre és kerülnek hasznosításra, valamint más vállalaton belüli immateriális javakkal egészülnek ki, így az immateriális javak működési értéke (*going concern value*) sok esetben eltér azok piaci értékétől (*liquidation value*). Bizonyos immateriális javak igen drágák, és jellemzően nem garantálják az outputot (ez a gazdasági haszon bizonytalanságával áll összefüggésben). [Bögel (1998), Gyökér (2004), Basu–Waymire (2008)] Danthine és Jin (2007) felhívják a figyelmet arra, hogy a szellemi tőke felhalmozódása és értékének növekedése jelentősen különbözik a fizikai tőke akkumulációjától. Míg a fizikai tőke arányosan, a beruházási költségek

felmerülésével gyarapszik, addig az immateriális tőke olyan folyamat eredménye, amely során rendkívüli áttörések lehetnek, amelyek az immateriális tőke értékének hirtelen megugrását eredményezhetik. Kovács hozzáteszi, hogy az immateriális javak értéke „nagyon gyorsan változhat különböző vállalati döntések és piaci mozgások eredményeképpen, a dologi eszközök értéke ezzel szemben hosszú távon is csak relatíve kis mértékében és ... előre jelezhető módon módosul”. [Kovács (2011) p. 52]

5. Immateriális javak a beszámolóban

A szakirodalomban egyes szerzők a *pénzügyi kimutatások hasznosságának csökkenését* állapítják meg. [Lev–Zarowin (1999), Brown–Lo–Lys (1999), DiPiazz et al. (2006)] Fraser–Tarbert–Tee (2009) kutatásai kimutatták, hogy a magas piaci érték – könyv szerinti érték aránnyal rendelkező vállalatok pénzügyi kimutatásai kevésbé informatívak a piacon az alacsonyabb piaci érték – könyv szerinti érték aránnyal rendelkező vállalatokhoz képest. Lev és Zarowin szerint az üzleti változások felgyorsulása volt az oka annak, hogy a pénzügyi kimutatások hasznossága csökkent, és a számviteli rendszer nem volt képes ezeket a változásokat követni. A vállalat teljesítményének és értékének valós tükrözése legkomolyabban az immateriális javak számvitelében sérül (leginkább a költségek és a bevételek helytelen összerendelése során). Míg tehát az immateriális javaknak a vállalatérték megeremtésében és fenntartásában játszott szerepe egyre szélesebb körben elismert és elfogadott, a hagyományos pénzügyi kimutatások az immateriális javak nagy részét nem ragadják meg, elsősorban az immateriális javak lényegét alkotó értékhordozók megfoghatatlan voltának és az általuk generált jövőbeni hasznok bizonytalanságának köszönhetően. [Lev–Zarowin (1999), Kang–Gray (2011)] Lev (2004) kutatásai arra utalnak, hogy az immateriális javakkal kapcsolatos információk hiánya torzítja a részvénytőkepiaci árakat, magas tőkeköltséget eredményez, és ezáltal a piaci források hibás elosztásához vezet. Számos, a szellemi tőke és ezen belül az immateriális javak területét kutató szerző úgy látja, hogy mivel a mérleg számos, értékkel bíró immateriális jószágot nem tartalmaz, a jelenleg alkalmazott pénzügyi kimutatások nem megfelelőek, ezért ezek a szerzők a pénzügyi kimutatások jelentős átalakítását szorgalmazzák. [lásd például: Edvinsson–Malone (1997), Sveiby (1997), ICAEW (1998), Blair–Wallman (2001), Lev (2001), Meritum (2002)] A FASB¹⁰ (*Financial Accounting Standards Board*) által irányított 2001-es tanulmányban Upton így fogalmaz: „a hagyományos pénzügyi kimutatások nem ragadják meg – és talán nem is képesek megragadni – azokat az értékhordozókat, amelyek az új gazdaságot jellemzik”. [Upton (2001) p. VII]

¹⁰ A FASB az Egyesült Államok számviteli standard-alkotó bizottsága.

Más, a kilencvenes évek végén végzett kutatás szerint [Core et al. (2003)] a hagyományos pénzügyi kimutatások hasznossága nem, ám azok piaci magyarázó ereje csökkent. Skinner (2008) szerint ugyanakkor elképzelhető, hogy ez a csökkenő magyarázó erő csupán a kilencvenes évek végére jellemző, irracionálisan magas részvényáraknak volt betudható. Ezt támasztja alá Penman elképzelése is, aki szerint a pénzügyi beszámolási rendszer célja az, hogy „horgonyként szolgáljon a gazdasági buborékok idejében annak érdekében, hogy kiszűrje a spekulációt”. [Penman (2003) p. 77]

A Lev és Zarowin szerzőpáros által képviselt irányzattal szemben álló szerzők [például Basu–Waymire (2008) és Skinner (2008)] úgy vélik, hogy azok az elképzelések, amelyek az immateriális javak részletesebb bemutatását szorgalmazzák a pénzügyi kimutatásokban, nem megalapozott érveken nyugszanak. Andriessen, Rutledge, White és Upton úgy látják, hogy nemcsak nincs szükség arra, hogy a könyv szerinti értéket a piaci értékkel tegyük egyenlővé, hanem ez másrésről lehetetlen is. Pike (idézi: Andriessen 2004) ezt úgy fogalmazza meg, hogy a „piaci érték = könyv szerinti érték + szellemi tőke” egyenlet nem helyes, mert a változók nem szétválaszthatók, ahogyan azt az egyenlet megkövetelné. Ez az irányzat vitatja azt, hogy a gazdaság olyan mértékben változott volna, hogy a hagyományos pénzügyi kimutatások vesztek volna a lényegességükből és az információtartalmukból. Az elmúlt időszakban az immateriális javak szerepe sem nőtt meg jelentősen, hiszen azok a gazdasági fejlődés korai szakaszaiban is jelen voltak már. Másrészt az immateriális javak olyan ötletek, amelyek más ötletre épülve eredményeznek szinergiát. Ebből következik, hogy egyetlen ötlet értékét sem lehet leválasztani és önállóan mérni a többitől. Így egyes szerzők [Graham–Meredith (1937), Basu–Waymire (2008), Skinner (2008)] szerint annak a jelentősége, hogy az immateriális javak milyen értéken szerepelnek a mérlegben, elhanyagolható. Nem az immateriális javak mérlegben szereplő könyv szerinti értéke számít, hanem az immateriális javak jövedelemtermelő képessége, így nem a mérlegben, hanem az eredménykimutatásban találjuk az érték megtestesülését. A pénzügyi kimutatások felhasználóit jobban szolgálja az immateriális jószág által generált jövedelem mérése, mint egy olyan eszköz értékelésének megkísérlése, amely önállóan nem is értékelhető megbízhatóan. Skinner (2008) szerint a jelenlegi számviteli modell megváltoztatása annak érdekében, hogy a mérlegben megjelenjenek az immateriális

javak, alapvetően téves elképzelés. Részletesebb információ-közzététel az immateriális javakról pedig valószínűleg nem is érné el a célját. Felhívja a figyelmet arra is, hogy a könyv szerinti és a piaci érték különbségét részben magyarázó, mérlegben ki nem mutatott szellemi tőke elemek nagy része a vállalati működéshez szervesen kapcsolódik, amelyek azonnal elveszítik értéküket, mihelyt a vállalat befejezi a gazdasági működését.

6. A számviteli alapelvek

6.1. A számvitel elméleti struktúrája

Az immateriális javak kimutathatósága a mérlegben és a számviteli értékelése szorosan összefügg a számviteli szabályozások jellegével, a beszámoló általános céljával és az ebből levezetett számviteli alapelvekkel.

Riahi-Belkaoui a számvitel elméleti struktúráját hierarchikusan vezeti le. A kiindulópont a beszámoló definiált célja, amelyből következnek egyrészt a gazdasági, politikai, társadalmi és jogi környezetre vonatkozó feltevések, másrészt a gazdálkodó egység sajátosságaira vonatkozó axiómák. A beszámoló céljából és a feltevésekből vezethetők le a számviteli alapelvek, amelyeket a szerző „általános döntési szabályoknak” nevez. [Riahi-Belkaoui (2004) p. 211] A számviteli alapelvek pedig determinálják a gazdasági események rögzítésére és elszámolására vonatkozó konkrét számviteli eljárásokat.

A számviteli törvény a beszámoló célját a következőképpen fogalmazza meg: *„megbízható és valós összképet biztosító tájékoztatás nyújtása a gazdálkodók jövedelemtermelő képességéről, vagyonáról, vagyonának alakulásáról, pénzügyi helyzetéről és jövőbeli terveiről”*. [bevezető rendelkezés] Az IFRS más megfogalmazásban, de hasonló tartalmat fejez ki a beszámoló célját illetően, mely szerint *„a pénzügyi kimutatások célja a gazdálkodó egység pénzügyi helyzetéről, pénzügyi teljesítményéről és cash flow-járól szóló tájékoztatás, amely a felhasználókat segíti a gazdasági döntéseik meghozatala során. A pénzügyi kimutatások arról is tájékoztatnak, hogy a menedzsment milyen módon gazdálkodott a rábízott erőforrásokkal”*. [IAS 1 (9) bekezdés]. Az IFRS és a US GAAP szabályrendszerek közötti konvergencia program kezdetének a 2002. évi Norwalk megállapodás megkötése tekinthető. Ennek keretében az IASB¹¹ és a FASB szándéknyilatkozatban vállalt kötelezettséget a két rendszer közelítésére. A 2004-től induló közös projektjükben az IASB és FASB közös számviteli keretelveket

¹¹ Az IASB (International Accounting Standards Board) az IFRS-eket kibocsátó standard-alkotó testület.

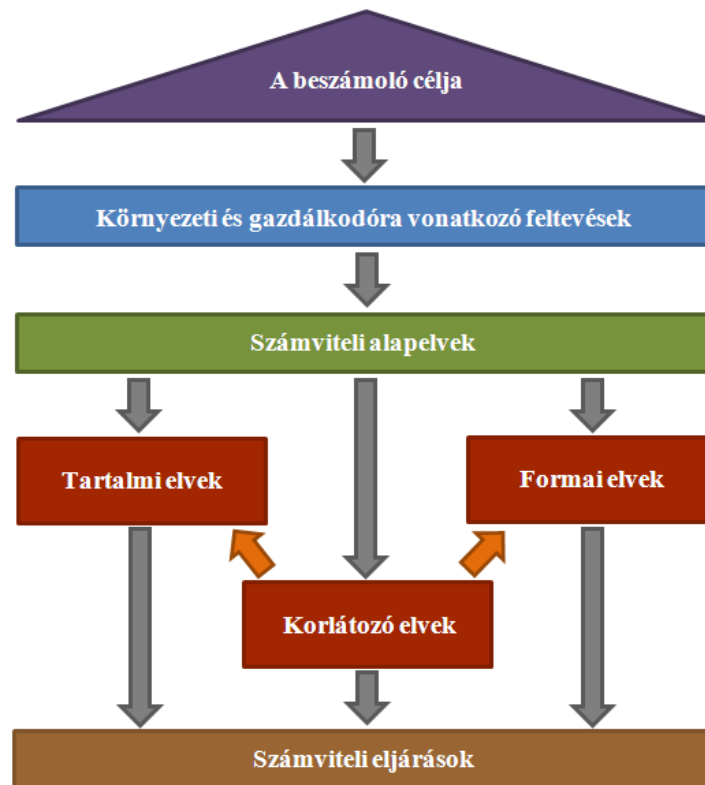
dolgozott ki, amelyek a meglévő keretelveket váltották fel.¹² Az új keretelv-rendszer a beszámoló célját hasonlóképpen *az érintettek hiteles tájékoztatásában* fogalmazza meg. [Framework QB2] Megállapítható tehát, hogy a hatályos szabályozási rendszerek a beszámoló célját hasonlóképpen azonosítják. A beszámolók céljairól és hasznosságáról részletesen ír a kutatásában Lakatos (2009).

A számviteli alapelvek elsődleges szerepe mind a magyar, mind a nemzetközi szabályrendszerekben, hogy alappillérként, vezérfonalként szolgáljanak a számviteli elszámolások során. Tekintettel arra, hogy a számviteli szabályozás (még a részletes kontinentális jogalkotás sem) nem képes előre leképezni minden lehetséges gazdasági eseményt, gazdasági jelenséget, amely a gazdálkodó működése során felmerül, szükség van olyan alapvetések rögzítésére, amelyek követése során a helyes számviteli eljárás felderíthető. Az alapvetések logikáját némileg torzítja, hogy egyes számviteli alapelvek – bizonyos szempontból – egymásnak ellentmondóak, egymással konkurálnak. Lakatos ezt úgy fogalmazza meg, hogy az alapelvek között átváltás lehet: „az egyikből több a másikból szükségképpen kevesebbet eredményez, és a pénzügyi kimutatások készítője – bizonyos határok között – dönthet arról, hogy milyen legyen az „arány” a két jellemző között”. [Lakatos (2009) p. 103]

A hazai szakirodalom [lásd például: Róth et al. (2006)] a számviteli alapelveket három csoportba sorolja, és a tartalmi, formai és kiegészítő alapelvek csoportját képezi meg. A nemzetközi szabályrendszerek átfogó szempontokat (*general features*), alapvető minőségi jellemzőket (*fundamental qualitative characteristics*) és kiegészítő minőségi jellemzőket (*enhancing qualitative characteristics*) különböztetnek meg. A téma szempontjából célszerűbb a számviteli alapelveket *tartalmi* (teljesség, valódiság, lényegesség, összemérés, egyedi értékelés, bruttó elszámolás, időbeli elhatárolás, tartalom elsődlegessége a formával szemben), *formai* (világosság, folytonosság, következetesség) és *korlátozó* (óvatosság, költség-haszon összevetése) alapelvek szerint megkülönböztetni. A számvitel elméleti struktúráját a 10. ábra foglalja össze.

¹² Az IASB a *Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements* Keretelvet módosította a közösen elfogadott alapelvek szerint; a FASB pedig a *Concepts Statement No. 8 Conceptual Framework for Financial Reporting* Keretelvet léptette hatályba a *Concepts Statement No. 1 Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises* és *Concepts Statement No. 2 Qualitative Characteristics of Accounting Information* standardok helyett.

A számvitel elméleti struktúrája



10. ábra. Forrás: Riahi-Belkaoui (2004) p. 210 nyomán saját szerkesztés

6.2. A számviteli alapelvek érvényesülése az immateriális javak esetében

Az immateriális javak kapcsán egyes tartalmi (teljesség, valódiság, lényegesség, összemérés) és a korlátozó (óvatosság, költség-haszon összevetése) alapelvek értékelése kap jelentőséget.

A *teljesség* és a *valódiság* elve megköveteli, hogy a gazdálkodó minden – működéssel kapcsolatos – esemény hatását a valóságnak megfelelően rögzítse és kimutassa. A beszámoló kapcsán különös figyelmet érdemel, hogy minden *lényeges* információ közzétételre kerüljön, amely a beszámolót felhasználók gazdasági döntéseit befolyásolhatja. Nem könnyű annak a megítélése, hogy az információ kizárólag akkor minősül-e lényegesnek, ha bizonyos pénzügyi küszöbértéket meghalad (mint például a számviteli hibahatár lényegessége esetében). Nemcsak az abszolút értelemben vett küszöbértékeket indokolt figyelembe venni, hanem minden

kapcsolódó körülményt és sajátosságot is. A küszöbérték kijelölése azért sem szerencsés, mert a vállalati érintettek különböző csoportjai nagy valószínűség szerint más-más határértéket tekintenének lényegesnek. [Madarasiné (2009)] Az IASB szerint sem határozható meg egy minden szituációban és vállalatnál egyformán alkalmazható mennyiségi küszöbérték a lényegességre vonatkozóan. A szakirodalom jellemzően a megbízhatóság (valódiság) és a lényegesség elvének konkurálását állapítja meg. Nemcsak az rontja a beszámoló információtartalmát, ha egy lényeges eszköz nem kerül aktiválásra és kimutatásra, hanem az is, ha a gazdálkodó olyat mutat ki a beszámolóban, ami bizonytalan. Az *összemérés* elve alapján a bevételeket arra az időszakra kell elszámolni, amikor azok realizálódtak, és ezekhez a teljesítményekhez kell hozzárendelni a kibocsátáshoz szükséges ráfordításokat. Az immateriális javak aktiválása esetében igen hangsúlyosan érvényesül ez az alapelv, hiszen az immateriális javak beszerzésével vagy előállításával kapcsolatban felmerült ráfordítások időben jellemzően jóval megelőzik a hozzájuk kapcsolódó gazdasági hasznokat. A ráfordítások és a felmerülésük által generált hozamok időbeni szétszakítása nem valós eredmény kimutatásához vezetne. Az aktiválással a jövőbeni hozamok felmerüléséhez igazodóan az elszámolt amortizáció arányosan jeleníti meg a kibocsátott teljesítmény szükséges erőforrásait.

Ezeknek a tartalmi alapelveknek szab korlátot az óvatosság elve és a költség-haszon elv. A számviteli rendszerekre hagyományosan jellemző *óvatosság* az egyik legfőbb akadálya számos olyan immateriális jószág aktiválásának, amelyek esetében a jövőbeni hasznok realizálása bizonytalan, vagy a bekerülési érték nem mérhető megbízhatóan. Szintén az óvatosság elvéből következik az eszközök szükségszerű leértékelése, illetve a lehetséges és esetleges felértékelése. A *költség-haszon* elve indokolja, hogy a beszámolóban nyilvánosságra hozott információk hasznosíthatósága álljon arányban az információk előállításának költségeivel. Az immateriális javakkal kapcsolatos közzététel költségei (például adatok gyűjtése, feldolgozása, elemzése, felülvizsgálata stb.) rendszerint időben és pénzben is mérhetők, a nem hagyományos információk előállítása esetén (például a mérlegben ki nem mutatott immateriális javak értékének számszerűsítése) ezek a költségek igen magasra rúghatnak. A közzétételhez fűződő előnyök (például a hatékonyabb menedzsment kontroll, a tőkeköltségek csökkenése vagy az érdekhordozók informálása) sokkal nehezebben mérhetők és igazolhatók.

7. Az immateriális javak aktiválásának feltételei

7.1. Mérlegképesség és beszámolóképesség

A vagyon számviteli szempontból felfogható azoknak a jelenségeknek az összességeként, amelyek „tulajdonságaik alapján megragadhatók, értékelhetők, és így a vállalkozás szempontjából gazdasági tartalommal bírnak”. [Baricz–Róth (2002) p. 7] A mérleg elsődleges szerepe, hogy a vállalat vagyonát teljes körűen tartalmazza. Baricz (1990) azonban utal arra, hogy totál-elszámolásra, azaz a vállalati folyamatok végleges lezárására csak a gazdálkodó megszűnésekor kerülhet sor. A gazdálkodó működésének felosztása üzleti évekre bizonyos szempontból önkényes, ami a vállalati folyamatokat mesterségesen megszakítja. Ez a szükségszerűség természetesen hordozza magában a bizonytalanságot, amely a vállalati eredményre és saját tőkéjére is hatással van. A szabályozások – a piaci szereplők érdekeit is szem előtt tartva – bizonyos kritériumrendszereket állítottak fel, amelyek az egyes vagyonelemek mérlegbe állíthatóságát és értékkel történő kimutathatóságát fogják keretek közé. Ezeket a feltételeket hívjuk az eszközök esetében aktiválási, a források esetében passziválási kritériumoknak.

Deák (2008) megkülönbözteti a mérlegképességet és a beszámolóképességet. A mérlegképesség szerint dönthető el, hogy a vagyon mely elemei kerülnek a számviteli megragadás körébe, és mely vagyonelemek maradnak a számvitel látókörén kívül. A mérlegképességi kritériumok lényegében „különbséget tesznek a gazdálkodó szintjén értelmezett (hasznosított) vagyon és a számviteli rendszer szintjén értelmezett (elszámolt) vagyon között”. [Deák (2008) p. 497] Valamely feltételrendszer felállítása magában hordozza bizonyos elemek rendszerbe kerülését és egyes elemek rendszeren kívül maradását. A mérlegképesség kritériumrendszerét egészíti ki a beszámolóképesség. „A beszámolóképesség lehetőséget biztosít arra, hogy a beszámolóban azokat a tényezőket is bemutassuk, amelyeket a szigorú mérlegképességi szabályok nem engednek felvenni a mérlegbe.” [Deák (2008) p. 498] A beszámolórészeket (mérleg, eredménykimutatás) jellemzően szöveges magyarázatok pontosítják, egészítik ki, a számvitel rendszer ezáltal kísérli meg – a

költség-haszon elvét követve és az ésszerűség határain belül maradván – a vállalati vagyont a lehető legteljesebben megragadni.

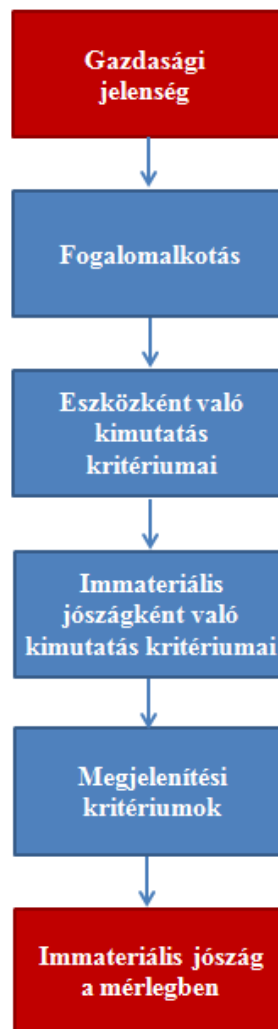
A vagyon megragadása a számviteli szabályrendszerekben szorosan összefügg a kialakult jogrend sajátosságaival és a számviteli szabályozás mikéntjével. A szokásjogra épülő angolszász országokban a jogrendet az esetjog uralja, a számviteli szabályozás standard alapú, a szakmai működés elsősorban önszabályozó. Az angolszász jogrend berendezkedésű szabályozásokban – így a nemzetközi számviteli szabályrendszerekben is – a vagyon megragadása az általánosság szintjén történik, aktiválási kritériumok vonják meg a határt az aktiválható (passzíválható) és nem aktiválható (nem passzíválható) vagyonelemek között. A kontinentális jogrend a törvények tételes előírásaira épül, a számviteli szabályozás részletes, előíró jellegű, és a szakmai működésben is részben a központi hatalom irányítása érvényesül. A kontinentális szabályozásokban nem a felülről lefelé építkező paraméterhalmaz jelenik meg, hanem az egyes vagyonelemek tételes felsorolásával alulról felfelé haladva áll össze a vállalati vagyon. [Deák (2008)] Mindkét típusú megközelítésre igaz azonban, hogy ha a feltételek teljesülnek, vagy egy gazdasági jelenség megfelel valamely tételesen felsorolt vagyoni elemnek, akkor a kimutatása mérlegben egyúttal kötelezettséget is jelent. A szabályozások esetenként választási lehetőséget biztosítanak az aktiválás kapcsán, de ez az általánoshoz képest speciális esetnek tekinthető.

Az aktiválási feltételekkel azért érdemes mélyebben foglalkozni, mert az immateriális javak esetében az egyik kulcskérdést a szellemi tőke elemeinek megjeleníthetősége jelenti a mérlegben. Az aktiválást tehát nevezhetjük olyan számviteli műveletnek is, amely a gazdasági jelenségek meghatározott, előre definiált kritériumrendszerrel teljesítő elemeit megragadja, leírja és értékkel a mérlegben elhelyezi. Tekintettel a standard alapú és a kontinentális szabályozások vagyonmegragadás terén jelentkező különbségére, célszerű a nemzetközi standardok és a magyar szabályozás aktiválási kérdéseit elkülönítve bemutatni.

7.2. Aktiválási kritériumok a nemzetközi szabályrendszerekben

A nemzetközi szabályrendszerekben (IFRS, US GAAP) valamely gazdasági jelenség kimutatása immateriális jószágként többlépcsős folyamat, amely során a gazdasági jelenségnek előre ismert feltételrendszert kell teljesítenie. Ezt a folyamatot hívhatjuk *aktiválási tesztnek* is, amelynek végeredményeképpen eldönthető, hogy egy gazdasági jelenség aktiválható-e, azaz a mérlegben kimutatható-e vagy sem. Az aktiválási teszt első lépése a fogalomalkotás, azaz a jelenség gazdasági lényegének megragadása. Az eszközökön belül az immateriális javak közötti megjelenítés feltételei szintén explicit követelményként jelennek meg. A fogalmi feltételek teljesítését követően az aktiválási teszt utolsó lépése a megfelelés a megjelenítési kritériumoknak.

Az aktiválási teszt folyamata az immateriális javak esetében I.



11. ábra. Forrás: saját szerkesztés

7.2.1. Az eszköz aktiválási feltételei

Az eszközkénti kimutatás követelményei nagyon hasonlóak a nemzetközi szabályrendszerekben (lásd: IFRS és US GAAP). Egy gazdasági jelenség akkor mutatható ki eszközként, ha *múltbeli események* eredményeképpen a gazdálkodó *ellenőrzése* alatt áll, és a gazdálkodó *jövőbeni gazdasági haszon* realizálását várja az eszköz birtoklásából.

A kontrollkritérium azt jelenti, hogy a gazdálkodó képes az eszközből származó hasznok megszerzésére, és ezekből a hasznokból másokat képes kizárni. Az eszközök múltbeli esemény eredményeképpen kerülnek a gazdálkodóhoz (vásárlás, saját előállítás, állami juttatás stb.), az eszköz jövőbeni megszerzésére vonatkozó szándék nem elégséges. Az ellenőrzési képességet legeggyértelműbben azok a jogok biztosítják, amelyek bíróság előtt kikényszeríthetők (ilyen például az iparjogvédelem által biztosított jogvédelem). A humán tőke részét képező szakképzett munkaerő nem áll a gazdálkodó ellenőrzése alatt, hiszen a munkaerő elvándorlását és máshol történő hasznosulását a gazdálkodó nem képes megakadályozni. Hasonló példaként említhető az ügyféltőkébe tartozó vásárlói lojalitás vagy piaci részesedés. Ezek a szellemi tőke elemek csak akkor állnak a gazdálkodó ellenőrzése alatt, ha jogilag védettek és kikényszeríthetők (például titoktartási kötelezettség a munkaszerződésekben, vásárolt ügyféladatbázis). Az eszközök egy részéhez tulajdonjog kapcsolódik, de a tulajdonjog nem feltétele az aktiválásnak. A tulajdonjog részjogosítványai is fennállhatnak, sőt kifejezett törvényi jog hiányában is beszélhetünk eszközről (például a gazdálkodó a titkosság révén képes az ellenőrzése alatt tartani a know-howt, és bár a magyar polgári jog a know-howt mint szellemi alkotást általánosságban is védi, kifejezett, dedikált törvényi védelmi jog nem létezik). A tulajdonjog dimenziója helyett tehát elsősorban az eszköz felett gyakorolt ellenőrzési jogosítványokat kell megvizsgálni.

Az eszközök közvetlen és közvetett módon generálhatnak jövőbeni gazdasági hasznot. Eszköznek tekintjük egyrészt azokat a javakat, amelyek közvetlenül kerülnek értékesítésre vagy egyéb hasznosításra (például bérbeadás útján), és ezen keresztül közvetlen bevételt generálnak. Eszközként kerülnek kimutatásra továbbá azok az erőforrások is, amelyek termelési-szolgáltatási folyamatban betöltött szerepe

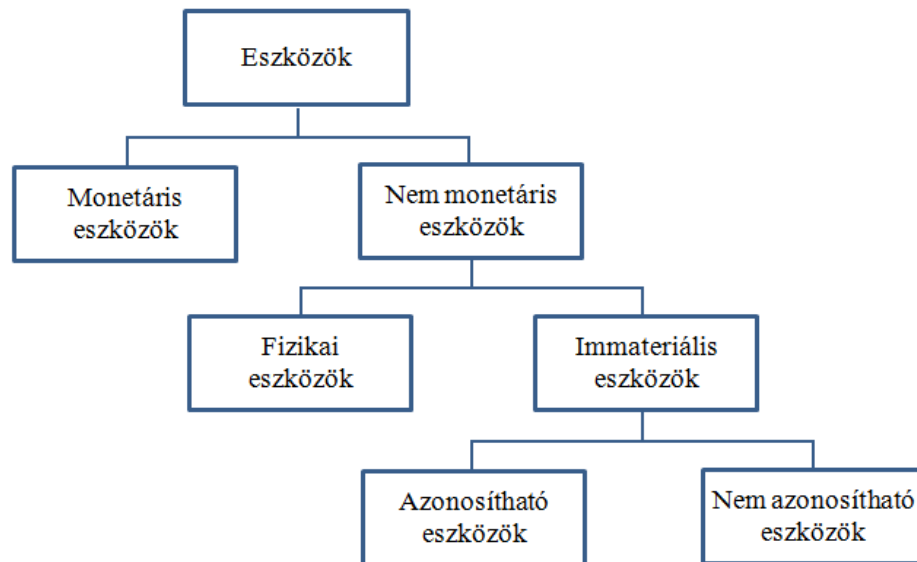
hozzájárul termékek, szolgáltatások előállításához, és így közvetett módon teremti meg a bevételtermelés lehetőségét. Gazdasági haszonként nemcsak bevétel realizálása értelmezhető, hanem a gazdálkodó közvetlen vagy közvetett költségszintjének csökkentése is. A monetáris eszközök a pénzügyi folyamatokban töltenek be gazdasági funkciót, így felhasználhatók kötelezettségek kiegyenlítésére vagy tulajdonosi juttatásként.

7.2.2. Az immateriális javak aktiválási feltételei

Az eszközökön belül az immateriális javak olyan *azonosítható, nem monetáris* eszközök, amelyek nélkülözik a *fizikai formát*. A nemzetközi szabályrendszerek értelmezésében az azonosíthatóság azt jelenti, hogy az eszköz a gazdálkodótól elválasztható, elkülöníthető (eladható, átruházható, licencbe vagy bérbe adható, elcserélhető stb.), vagy szerződéses vagy más törvényi jogokból származik, függetlenül attól, hogy ezek a jogok átruházhatók-e vagy elválaszthatók-e a gazdálkodótól vagy más jogoktól, kötelezettségektől. Az azonosíthatóság kritériuma alapján lehet az azonosított immateriális javakat elkülöníteni a nem azonosított immateriális erőforrásoktól, amelyeket a számviteli szabályozások goodwillként definiálnak. A goodwill olyan jövőbeni haszon-várakozásokra épülő többletkifizetés, amely azonosítható eszközök közötti szinergiából vagy olyan eszközökből származik, amelyek nem felelnek meg a megjelenítési kritériumoknak. Az azonosíthatóság mint megjelenítési kritérium kiemelése azt sugallja, hogy az immateriális javak alapvetően mások, mint a tárgyi eszközök. Az azonosíthatóság követelménye természetesen a tárgyi eszközök esetében is fennáll, ám ennek a sajátosságnak a kiemelése a tárgyi eszközök esetében nem kapott jelentőséget [IASB (2007)]. A monetáris eszközök közé tartoznak a pénzeszközök és meghatározott vagy meghatározható pénzüsszegre szóló követelések. Az immateriális javak más típusú, elsősorban fizikai eszközöktől történő elhatárolása során elsősorban azt kell megvizsgálni, hogy az eszköz értékében és jövedelemtermelő képességében a materiális vagy az immateriális jelleg játszik döntő szerepet. Az esetek többségében az immateriális javak megjelennek fizikai formában is (például a szoftver dvd-n), ám a fizikai információhordozó elsődleges funkciója a maradandóság és a többszörözés lehetőségének biztosítása, valamint a gazdasági előny hatékonyabb kihasználása.

Egyes fizikai és monetáris eszközök is bírhatnak immateriális sajátosságokkal (például egy földterület kilátása mint immateriális érték), ám ezek a jellemzők csupán az adott eszköz értékét befolyásolják, és nem értékelhetők önálló eszközként.

Az eszközök csoportosítása



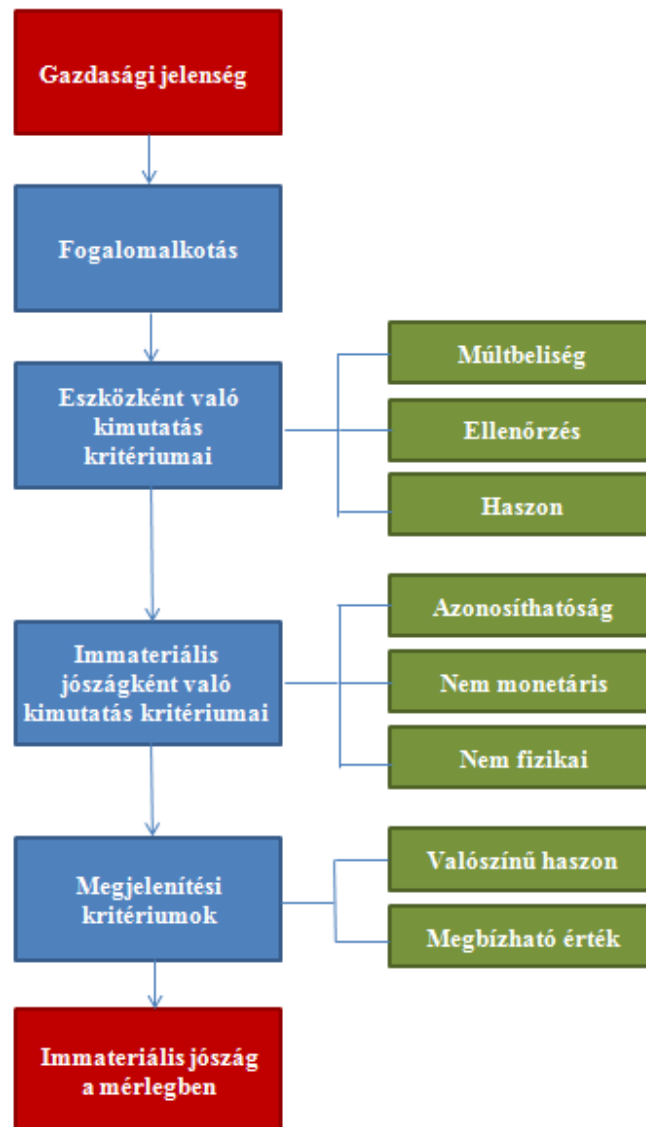
12. ábra. Forrás: saját szerkesztés

7.2.3. Megjelenítési kritériumok

Az eszközökre és az immateriális javakra vonatkozó kritériumok teljesítésén túl a mérlegben való megjelenítés további követelményeket szab. A megjelenítés két alapvető feltétele, hogy az eszköznek tulajdonítható *jövőbeni hasznok realizálódása a gazdálkodónál valószínű* legyen, és az eszköz *értékét megbízhatóan lehessen mérni*. A jövőbeni gazdasági hasznok realizálása kapcsán a gazdálkodónak az eszköz várható hasznos élettartama alatt érvényesülő gazdasági feltételek figyelembe vételére alapozott, ésszerű, indokolható legjobb becsléssel kell eljárnia. Az aktiválás során tehát a gazdálkodónak a múltban felmerült ráfordításokból fakadó jövőbeli hozamok realizálhatóságát kell megbecsülnie. A vállalatnak ezzel kapcsolatosan a hozamok objektív valószínűségeinek egyenlegét, időbeliségét és mennyiségét kell figyelembe vennie. [Wyatt (2001)] A valószínű jövőbeni hasznok nem feltétlenül jelentenek pozitív nettó hasznot. A feltétel akkor is teljesülhet, ha a bruttó haszn pozitív, és csupán a nettó haszn vesz fel negatív értéket. Ez utóbbi esetben inkább

az értékeléssel lehet a szükséges korrekciót elvégezni (például értékvesztés elszámolásával) mint az aktiválás kizárásával. [IASB (2007) p. 27] A megjelenítés kapcsán a valószínűség fogalmát általános értelemben kell használni: valószínű az, ami a rendelkezésre álló bizonyítékok és logika alapján ésszerűen várható és hihető, de nem feltétlenül biztos, és nem feltétlenül bizonyított. [SFAS 6 (18-as lábjegyzet)] Ez az értelmezés megfelel a gazdálkodót körülvevő feltételrendszer sajátosságainak is, hiszen a gazdasági környezet is bizonytalan, amely egy adott helyzetben számos kimenetet eredményezhet. „Bár az eszköz vagy kötelezettség fogalmának alkalmazása valamely fokú valószínűség-bebecslést igényel, a valószínűség mértéke nem a definíció része. A jövőbeni gazdasági haszon valószínűségének mértéke és az ehhez kapcsolódó érték bebecslésének megbízhatósági szintje ... aktiválási és mérési kérdés.” [Storey–Storey (1998) p. 131] Az értékmérés megbízhatóságával összefüggésben az IFRS Conceptual Framework a teljesség, a semlegesség és a hibamentesség követelményét állítja fel [4.38 bekezdés]. Az érték megállapítása kapcsán bebecslés is elfogadható, ha az megbízható feltételezésekre épül. A US GAAP szabályrendszere ezen kívül megemlíti még a relevanciát is mint általános megjelenítési kritériumot.

Az aktiválási teszt folyamata az immateriális javak esetében II.



13. ábra. Forrás: saját szerkesztés

7.3. Aktiválás a magyar szabályozásban

A magyar szabályozásban a számviteli törvény az általánosság szintjén nem foglalkozik a mérlegképességgel. Ehelyett tételesen felsorolja, azonosítja és leírja, hogy az eszköz és a forrás oldalon milyen vagyoni elemek mutathatók ki. Az eszközkénti kimutathatóság a következő szabályrészben ragadható meg:

A mérlegben eszközként kell kimutatni a vállalkozó rendelkezésére, használatára bocsátott, a vállalkozó működését szolgáló befektetett eszközöket és forgóeszközöket

– a bérbe vett eszközök kivételével –, függetlenül attól, hogy azok tulajdonjoga csak törvényben, szerződésben rögzített feltételek teljesítése után kerül át a vállalkozóhoz, továbbá az aktív időbeli elhatárolásokat. [23. § (1) bekezdés]

A számviteli törvény a továbbiakban tételesen felsorolja, hogy a befektetett és a forgóeszközök között milyen típusú és sajátosságú vagyoni elemeket kell (bizonyos esetekben lehet) kimutatni. Az idézett jogszabályhelyben azonban implicite benne rejlenek azok a tartalmi követelmények, amelyeket a nemzetközi szabályozások aktiválási kritériumként explicite meghatároznak. A „vállalkozó rendelkezésére, használatára bocsátott” kitétel utal a gazdasági esemény megtörtént voltára, a gazdasági jelenség múltbeliségére. Az eszköz a „vállalkozó működését szolgálja”, azaz a gazdasági hasznok realizálásához járul hozzá. Az eszköz a vállalkozás rendelkezése alatt áll, a gazdálkodó használatában van, azaz a vállalat képes ellenőrzést gyakorolni az eszköz felett. A kontrollfunkciót erősíti az az értelmezés is, miszerint az eszközkénti kimutathatóság nem függ a tulajdonjogi jogosítványok meglététől. A szabályozások közötti eltérő megközelítésmód ellenére megállapítható, hogy az eszközkénti kimutathatóság feltételei tartalmilag igen hasonló szemléletet követnek a nemzetközi és a magyar szabályozásban. A számviteli törvény a továbbiakban azonosítja a befektetett eszközök közé tartozó vagyoncsoportokat, melyben – az immateriális javakat szabályozó IAS 38-hoz hasonlóan – kifejezésre jut az immateriális javaknak az elhatárolása a materiális és a monetáris eszközöktől. A „nem anyagi” jelleg kiemelése az immateriális javak tételes felsorolásánál is megjelenik. Szemléletéből fakadóan a magyar szabályozás a megjelenítési kritériumokat (a jövőbeni hasznok valószínű beáramlását és a megbízható értékmérést) sem fogalmazza meg közvetlenül, azok azonban az egyes jogszabályhelyekben szétszórtan fellelhetők. Erre utal a „tevékenységet, működést szolgáló” jelleg kiemelése az eszközdefinícióban és a befektetett eszközök beazonosítása során. Az egyes immateriális vagyoncsoportok szinte mindegyikénél megtalálhatjuk a „megtérülés a bevételekben” követelményét (például az alapítás-átstrukturálás aktivált értéke, a kísérleti fejlesztés aktivált értéke vagy az üzleti vagy cégérték esetében). A vagyoni értékű jogok között a szerzett jogok mutathatók ki, a szabályozások pedig a vásárolt eszközöknél jellemzően elismerik a jövőbeni haszn valószínűségét. Egyedül a szellemi termékek beazonosításánál nem található utalás a jövőbeni megtérülés elvárására, de ez az általános szellemiségből, a tevékenységet

szolgáló jellegből levezethető. Az érték megbízható megragadását a bekerülési értékre vonatkozó részletes rendelkezések követelik meg.

A közvetlenül vagy közvetett módon megfogalmazott aktiválási feltételek adott időpontban történő nem teljesítése nem tekinthető szükségszerűen véglegesnek. Elképzelhető, hogy egy eszköz nem aktiválható az adott időpontban, de később, a körülmények változásával, pontosabb információkkal, megbízhatóbb becslésekkel az aktiválás feltételei teljesülnek. Ha bizonyos erőforrások az aktiválási teszt nem teljesítése miatt csak ráfordításként számolhatók el, akkor ez nem azt jelenti, hogy azok nem a gazdálkodási tevékenység érdekében merültek fel. Ekkor csupán a jövőbeni hasznok beáramlásának valószínűsége vagy bizonyítható kapcsolata nem támasztható alá megfelelő bizonyossággal. Azoknak a gazdasági tényezőknek a bemutatását, amelyek nem teljesítik az aktiválás kritériumait, de lényegesek a beszámoló felhasználása szempontjából, a szabályozások rendszerint a kiegészítő információk között követelik meg.

7.4. Az aktiválás előnyei

A szakirodalom számos elméleti és empirikus kutatása az aktiválás előnyeit hangsúlyozza. Az aktiválás leggyakrabban említett számviteli pozitívuma, hogy az aktiválással a ráfordítások és a bevételek – az összemérés elvét követve – időben összehangolásra kerülnek, így a kimutatott eredmény valósabban tükrözi a vállalat teljesítményét. Gyakori kritika (főleg a saját előállítású immateriális javak kapcsán), hogy a számviteli rendszerek nem azonos módon ítélik meg és kezelik a tárgyi eszközöket és az immateriális javakat. „Az aszimmetria abból fakad, hogy míg a fizikai és pénzügyi eszközök aktiválásra kerülnek, az immateriális javak költségeit ráfordításként számolják el, ez pedig a cég teljesítményének és értékének elégtelen és részleges kimutatásához vezet.” [Lev (2001) p. 7] Az aszimmetria feloldásán túl Lev és Zarowin (1999) előnyként említik az innovációs tevékenységek sikerességének értékelését is. Lev és Sougiannis (1996) empirikus kutatásában megvizsgálta a K+F ráfordítások aktiválásának hatását, és azt állapították meg, hogy a K+F aktiválása statisztikailag megbízható és gazdasági szempontból lényeges információt közvetít az érdekhordozók számára. Deng és Lev (1998) empirikus bizonyítékai is ugyanezt

támasztják alá a K+F tevékenység valós értékének közzétételével kapcsolatosan. [idézi: Powell 2003)] Matolcsy és Wyatt (2006) hasonló következtetésre jutnak, és a kutatásuk eredményeképpen azt állapítják meg, hogy az immateriális javak aktiválása pozitív hatással van a vállalat jövőbeni teljesítményének értékelésére és megbecslésére.

7.5. Aktiválási korlátok

7.5.1. Az aktiválási akadályokról általában

Skryme (1999) kutatásai kimutatták, hogy a jegyzett társaságok többsége nem szerepeltet immateriális javakat a mérlegében. Az immateriális javak – más javakhoz képesti – alacsony fokú aktiválási előfordulása több okra vezethető vissza. A probléma sokszor már a fogalomalkotás, az *azonosítás* szintjén jelentkezik. Az azonosítás jellemzően azért ütközik nehézségekbe, mert a szellemi tőke alkotóelemei egymással kölcsönösen összefüggő, komplex rendszert alkotnak. Másrészt – főleg a saját előállítású immateriális javak esetében – sokszor nehéz annak a definiálása, hogy az immateriális jószág mikortól létezik.

Jellemzően a gazdasági hasznok feletti *ellenőrzési* jogosítványok hiánya miatt nem felelnek meg az aktiválási kritériumoknak a humán tőkébe tartozó (és részben az ügyféltőkébe tartozó) erőforrások. Az immateriális javak aktiválása kapcsán az egyik legfőbb kritikus pont a *jövőbeni haszon* bizonytalansága és az ezzel kapcsolatos információ megbízhatósága. Upton (2001) az ezzel kapcsolatos problémát az idővel és a kapcsolat szorosságával azonosítja, és ezeket „*time-gap*” és „*correlation-gap*” néven foglalja össze. Eszerint az aktiválást akadályozó egyik tényező az, hogy az immateriális javakkal kapcsolatos költségek időben jóval azelőtt merülnek fel, mint hogy a gazdasági hasznok jelentkeznek (*time-gap*). Másrészt a felmerült költségek és a jövőbeni hasznok értéke közötti kapcsolat sokkal nehezebben vagy alig bizonyítható a tárgyi eszközökhöz képest (*correlation-gap*). Az immateriális befektetések bizonytalanságát hangsúlyozza Webster (1999), Wyatt (2001), Austin (2007) és Skinner (2008) is. A bizonytalanság lényege az információk hiányossága.

A jövőbeni haszon valószínűségének igazolhatósága mellett a másik kritikus pont a *mérhetőség* és megbízhatóságának teljesülése. Az immateriális javaknak – éppen a sajátosságukból fakadóan – nincsenek megfigyelhető piaci árai, és ennél fogva jellemzően nem létezik hatékonyan működő immateriális piac. A pénzügyelméletben a tőkepiac akkor hatékony, ha az ott kialakult árak valamennyi releváns információt tükröznek. [Fama (1970)]. A hatékony piac előfeltétele az információs aszimmetria, a megbízó-ügynök probléma és a piaci kudarcok elkerülésének, és alapja az egyensúlyi ár meghatározásának. Az immateriális javak piaca ugyanakkor nem hatékony, hiszen kevés tranzakció jellemzi a piacot. A szellemi tőke elemek egy része el sem választható a szervezettől, vagy az érték éppen a ritkaságban vagy a titkosságban testesül meg. Ha elő is fordulnak tranzakciók, akkor ezek viszonylag ritkák, így nem jelenthetnek alapot más eszköz értékére vonatkozóan, illetve az árak legtöbbször nem nyilvánosak. Ez a nem hatékony szellemi tőkepiac pedig nem teszi lehetővé pontos árazási mechanizmusok kialakulását, és megnöveli a szerződéses költségeket. [Wyatt (2001), Skinner (2008), IAS 38 (78) bekezdés] Az értékmérés problémás lehet saját előállítás esetén is. Ez részben az azonosíthatósággal függ össze. Sok esetben, amikor egy saját előállítású immateriális jószág azonosíthatóvá, megragadhatóvá válik, a hozzá kapcsolódóan felmerült költségek egy része már korábban ráfordításként lett elszámolva, így az azonosításkor megállapított bekerülési érték szükségszerűen részleges. Másrészt az immateriális javak egy része a folyamatos vállalati működésből fejlődik ki, így a költsége nem választható le egyértelműen az operatív költségalmazból. Ez a tudatosan és a nem tudatosan előállított immateriális javak problémaköre. Wyatt (2001) az aktiválási nehézséget abban látja, hogy a számvitel azokra az immateriális javakra koncentrál, amelyek „tárgyasult” sajátosságokkal bírnak. Az aktiválás ugyanis csak akkor lehetséges, ha múltbeli események eredményeképpen igazolható költségek merülnek fel, és a jövőbeni hasznok objektíven becsülhetők.

Az aktiválás alacsony fokának okai részben a *tárgyi eszközök és immateriális javak különbözőségében* rejlenek. A materiális, fizikai beruházásból származó eszközök általában közvetlenül köthetők konkrét termékekhez, szolgáltatásokhoz és cash flow áramlásokhoz. A befektetés időtávjáról és a cash flow realizálásáról rendszerint több információ áll rendelkezésre, mert a tárgyi eszköz beruházásokat rendszerint akkor valósítják meg, ha a termelési fázis már látható. Ezzel szemben az immateriális

befektetésből származó eszközök inkább jövőbeni cash flow-kra vonatkozó opciókat testesítenek meg. Az immateriális befektetések tehát felfoghatók jövőbeni pénzáramokra szóló opciókként is, amelyek gyakran jövőbeni diszkrecionális befektetésektől függnnek, ezért teremthető meg általában nehezen a közvetlen kapcsolat a jövőbeni hozamokkal. [Myers (1977), Shin (1999), Wyatt (2001)]

7.5.2. A szabályozásokban megjelenő aktiválási korlátok

A számviteli szabályozások a megjelenítési kritériumok teljesülését általában elismerik külső beszerzés (jellemzően vásárlás vagy üzleti kombináció részeként való bekerülés) esetén. Az aktiválással kapcsolatos, előre beépített korlátozások elsősorban a kutatás-fejlesztési tevékenység és a saját előállítású immateriális javak kapcsán jelennek meg.

A kutatás-fejlesztési tevékenység kapcsán az egyes szabályozások jellemzően különbséget tesznek a *kutatási és a fejlesztési szakasz* és azok ráfordításai között. A magyar fogalomhasználat megkülönbözteti az alapkutatást és az alkalmazott kutatást, míg a nemzetközi szabályrendszerek általában kutatási tevékenységről beszélnek. A kutatási szakaszban jellemzően olyan tevékenységek merülnek fel, amelyek célja új tudományos, műszaki ismeretek megszerzése, összefüggések feltárása anélkül, hogy kilátásba helyeznék a gyakorlati alkalmazást vagy felhasználást (*alapkutatás*), vagy amelyek célja új ismeretek megszerzése új termékek, eljárások vagy szolgáltatások kifejlesztéséhez vagy a már létezők jelentős mértékű fejlesztésének elősegítéséhez (*alkalmazott kutatás*). (*Kísérleti fejlesztésről* akkor beszélünk, ha a gazdálkodó a kutatási eredményeket, egyéb ismereteket gazdasági célból felhasználja, azaz ezáltal új, módosított vagy javított termékek, eljárások vagy szolgáltatások létrehozását tűzi ki célul. A kutatás-fejlesztésről szóló vonatkozó magyar jogszabály¹³ kiemeli, hogy azok a szokásos, időszakos vagy rutinszerű változtatások, amelyeket a termékeken, előállítási eljárásokon, szolgáltatásokon végeznek, még akkor sem tartoznak bele a kísérleti fejlesztés fogalmkörébe, ha ezek a rendszerinti változtatások egyébként az adott termék, eljárás, folyamat fejlődését is eredményezik.

¹³ A kutatás-fejlesztésről és a technológiai innovációról szóló 2004. évi CXXXIV. törvény

A *kutatási költségek* aktiválhatósága kapcsán a nemzeti és nemzetközi szabályozások vegyes képet mutatnak. A nemzetközi szabályozások a konzervatív szemléletet követve a ráfordítások közé utalják a kutatási költségeket. Az IFRS szabályozáson belül az IAS 38 a kutatási szakasz költségeit teljes egészében ráfordításként kezeli, sőt, ha a kutatási és a fejlesztési szakasz egyértelmű megkülönböztetése nem lehetséges, akkor az egész folyamatot kutatási tevékenységnek kell tekinteni (és így ráfordításként kell elszámolni). A US GAAP vonatkozó szabályozása (SFAS 2) hasonlóképpen rendeli el a kutatási szakasz költségeinek ráfordításkénti elszámolását. A nemzeti szabályozások egy része megengedi a kutatási költségek feltételekhez kötött aktiválását (lásd például Ausztrália, Oroszország, Belgium, Spanyolország), a kutatási költségek kritérium nélküli aktiválhatósága azonban viszonylag ritka (lásd például Portugália, Luxemburg, Finnország). [Nobes (2001)¹⁴] A magyar szabályozás is az óvatos-konzervatív szemléletet követi, amikor az alap- és alkalmazott kutatás költségeit nem engedi aktiválni.

A *(kísérleti) fejlesztés költségeinek* aktiválását a szabályozások rendszerint feltételekhez kötik. Az IAS 38 a fejlesztési szakasz költségeit akkor engedi eszközként aktiválni, ha a következő feltételek mindegyike fennáll (ezek tekinthetők az általános, aktiválási feltételeken túli specifikus követelményeknek):

- technikai megvalósíthatóság,
- szándék az eszköz befejezésére és használatára vagy értékesítésére,
- képesség az eszköz használatára vagy értékesítésére,
- jövőbeni gazdasági hasznok keletkezése,
- technikai, pénzügyi és egyéb erőforrások rendelkezésre állása az eszköz befejezéséhez és használatához vagy értékesítéséhez,
- képesség a fejlesztési szakasz költségeinek megbízható mérésére. [(57) bekezdés]

Az IASB (2007) szerint a kutatási és a fejlesztési szakasz eltérő számviteli kezelése nem koncepcionális alapokon nyugszik. Az eltérő kezelést az indokolja, hogy a

¹⁴ Az International Forum on Accountancy Development (IFAD) 2000-ben és 2001-ben végzett kutatásában a nemzeti számviteli szabályozások és az IFRS-ek közötti különbséget vizsgálta meg kérdőíves módszerrel. 2001-ben 62 országot vontak be a vizsgálatba, és 80 számviteli szempont szerint értékelték a nemzeti szabályozásokat.

fejlesztési költségek sokkal egyértelműbben köthetők azonosítható projekthez vagy eszközhöz, mint a kutatási költségek. A US GAAP (SFAS 2) nemcsak a kutatási, hanem a fejlesztési költségek egészét is ráfordításként követeli meg elszámolni. Ennek deklarált indokai a következők:

- a jövőbeni gazdasági hasznok bizonytalansága, a projektek magas fokú kockázata,
- a ráfordítások és a hasznok (bevételek) közötti kapcsolat távoli és nehezen bizonyítható volta,
- a jövőbeni gazdasági hasznok mérésének nehézségei,
- a gazdálkodó teljesítménye szempontjából a költségek aktiválása nem nyújt hasznos többletinformációt [(39)-(59) bekezdés].

Speciális kivételként a szoftverek elszámolását szabályozó SFAS 86 bizonyos feltételek között lehetővé teszi a szoftverfejlesztéssel kapcsolatos költségek aktiválását. Mindazon költségek, amelyek a szoftver műszaki megvalósíthatóságát (tervezés, design, kódolás, tesztelés) lehetővé teszik, kutatás-fejlesztési költségnek minősülnek, így azokat a felmerülésükkor ráfordításként kell elszámolni. Azok a költségek ugyanakkor, amelyek a műszaki megvalósíthatóság után, de a termék piacosítása előtt merültek fel, eszközként aktiválhatók. Ken Wasch, a Software Publishers Association elnöke Dennis Beresford-hoz, a FASB elnökéhez 1996-ban írt levelében a következőket írta kritikaként [idézi: Upton (2001) p. 66]: „...a műszaki megvalósíthatóság a fejlesztési szakasz olyan késői fázisában állapítható meg, hogy az azt követően felmerült költségek már nem jelentősek. Ennél fogva a szoftvercégek többsége az összes szoftverfejlesztési költségét ráfordításként számolja el. ... Mivel igen nehéz megállapítani a műszaki megvalósíthatóság időpontját, a pénzügyi kimutatások jóval konzisztensebbek és megbízhatóbbak lennének, ha valamennyi szoftverfejlesztési költséget ráfordításként kellene elszámolni.” A standard rugalmas voltára Lev és Aboody (1998) is felhívja a figyelmet, amikor utal arra, hogy a standard alapján mind az aktiválás, mind a ráfordításkénti elszámolás alátámasztható. A nemzeti szabályozásokban a fejlesztési költségek aktiválása jellemzően feltételekhez kötött. A feltételek teljesülése esetén az aktiválás bizonyos szabályozásokban lehetőség (Franciaország, UK), máshol kötelező (Ausztrália, Kanada, Új-Zéland). [Powell (2003)] A magyar szabályozás a gazdálkodó döntésétől

függően megengedi, hogy a kísérleti fejlesztés költségei eszközként aktiválásra kerüljenek. A kísérleti fejlesztés eszközként kettős funkciót tölt be. A megkezdett, de az adott üzleti év fordulónapjáig be nem fejezett kísérleti fejlesztés aktivált értéke – átmeneti állomáshelyként – tartalmazhatja azoknak a termékeknek a költségeit is, amelyeket csak később, a kísérleti fejlesztés befejezésekor lehet a készletek, a tárgyi eszközök vagy a szellemi termékek között állományba venni. Ezen felül a kísérleti fejlesztés aktivált értékében azokat a jövőben hasznosítható, a kísérleti fejlesztés eredményének jövőbeni hasznosításakor az árbevételben megtérülő költségeket lehet figyelembe venni, amelyek meghaladják a létrehozott, aktiválható termékek (várható) piaci árát. Tekintettel a tevékenység alapvetően kockázatos jellegére a számviteli szabályozás a kísérleti fejlesztés aktiválása kapcsán az óvatosság elvét helyezi előtérbe, és aktiváláskor lekötött tartalék képzését teszi kötelezővé.

A kutatás-fejlesztési tevékenységbe nem tartozó *egyéb saját előállítású immateriális javak* esetében általában nehéz az aktiválásról dönteni, mert amikor az előállítással kapcsolatos költségek felmerülnek, akkor a jövőbeni gazdasági hasznok jellemzően igen bizonytalanok. Az IAS 38 nevesítetten megtiltja a saját márkanevek, újságcímek, kiadványcímek, vevőlisták és hasonló tartalmú tételek aktiválását, mert azok az általános üzletfejlesztési költségektől nem különíthetők el egyértelműen. [(63) bekezdés] A US GAAP az aktiválást lényegében csak a szerzett immateriális javak esetében engedi meg, a saját előállítás esetén felmerült költségek többségét ráfordításként kell elszámolni. Ennek US GAAP-ben gyökerező magyarázata egyrészt az, hogy a vásárlást megelőző fejlesztési szakaszban a jövőbeni gazdasági hasznokkal kapcsolatos bizonytalanság nagy része már feloldásra kerül, így a vásárlás már önmagában alátámasztja a jövőbeni hasznokra vonatkozó várakozást. Másrészt egy piaci tranzakció keretében megszerzett eszköz ára nagyobb valószínűséggel és megbízhatósággal tükrözi az eszköz gazdasági értékét. [Jennings–Thompson (1996) p. 492]. A nemzeti szabályozások ezen a téren vegyes képet mutatnak. A kutatás-fejlesztéstől és a goodwilltől eltérő immateriális javak aktiválása bizonyos feltételek mellett általában megengedett. A saját előállítású immateriális javak aktiválási kritériumai között a szabályozások szinte mindegyike megköveteli a jövőbeni gazdasági hasznok alátámasztását és a megbízható értékmérést. Ezen kívül gyakori feltétel az azonosíthatóság, de a közvetlen piaci kapcsolat felmutatása jellemzően nem követelmény. [Stolowy–Jeny-Cazava (2001)] A UK GAAP szerint

például a saját előállítású immateriális jószág akkor aktiválható, ha a piaci értéke könnyen megállapítható. [FRS 10 (14) bekezdés)] A francia szabályozás nem tiltja például a saját előállítású márkanév aktiválását, de a gyakorlatban igen ritkán fordul elő. Az ausztrál szabályok szerint a saját előállítású, azonosítható immateriális javak valós értéken aktiválhatók, ha teljesülnek az általános aktiválási kritériumok. [Powell (2003)] A magyar szabályozás az egyéb saját előállítású immateriális javak kapcsán nem tartalmaz speciális korlátozásokat.

Aktiválási tilalomként az IAS 38 egyértelműen ráfordításként rendeli el elszámolni a *tevékenység megkezdésével kapcsolatos költségeket*, a képzési költségeket, a reklám- és promóciós költségeket, valamint a *tevékenység áthelyezésével vagy átszervezésével kapcsolatos költségeket*. [(69) bekezdés] Az IFRS óvatosságnak tekinthető koncepciójával ellentétben a nemzeti szabályozások általában nagyobb teret engednek az ilyen típusú költségek aktiválhatóságának. Az alapítási költségek számos nemzeti szabályozásban aktiválhatók (lásd például: Németország, Olaszország, Spanyolország, Oroszország), ez a lehetőség viszont jóval ritkább az átszervezési költségek esetében (lásd például: Argentína, Litvánia, Spanyolország). A képzési és reklámköltségek eszközkénti aktiválhatósága igen ritkán fordul elő (lásd például: Argentína). [Nobes (2001)] A magyar szabályozás szerint – számos nemzeti szabályozáshoz hasonlóan – a vállalkozási tevékenység indításával, átalakításával, átszervezésével kapcsolatos költségek aktiválhatók, ha ezek a költségek az alapítás-átszervezés befejezését követően a tevékenység során a bevételekben várhatóan megtérülnek. A kísérleti fejlesztés aktiválási lehetőségéhez hasonlóan az alapítás-átszervezés eszközkénti kimutatása a gazdálkodó döntésétől függ, ám aktiváláskor lekötött tartalék képzési kötelezettség áll fenn.

7.6. Az aktiválási feltételekkel kapcsolatban megfogalmazott kritikák

Schuetze véleménye szerint a nemzetközi szabályrendszerekben megfogalmazott *eszközdefiníció* „olyan komplex, absztrakt, tág, mindent magában foglaló és meghatározhatatlan”, hogy alkalmatlan a problémák megoldására. A szerző fekete doboznak nevezi ezt a definíciót, és legfőképpen a *forgalomképesség* követelményét hiányolja, ami azonban az aktiválás feltételrendszeréből nem vezethető le

egyértelműen. Schildbach úgy látja, hogy az IFRS aktiválási feltételrendszerében óriási különbség van az általános eszközdefiníció alapján a mérlegben kimutatni ígért és a ténylegesen aktiválható eszközök halmaza között. Az IFRS szerinti eszközdefiníció „azt sugallja, hogy a beszámolóból átfogó és jövőorientált képet kapunk a vállalati vagyonról”. [Schildbach (2006) p. 37] Ezt az eszközdefiníciót az aktiválásra vonatkozó konkrét előírások teljesen szétforgácsolják, a saját előállítású immateriális javak például csak számos további feltétel teljesülése esetén aktiválhatók. A szerző további kritikaként fogalmazza meg, hogy az IFRS rendszere nem ad iránymutatást arra vonatkozóan, hogy a jövőbeni haszon mikor, mekkora valószínűséggel fogadható el az aktiválás egyik alapvető feltétele teljesüléseként. Schuetze a legfőbb problémát abban látja, hogy a szakemberek, amikor az eszközről és annak értékéről beszélnek, elsődlegesen a *költségoldalt* ragadják meg, és nem az eszközre magára vagy az általa generált jövőbeni hasznokra koncentrálnak. Ez a számviteli elszámolásokat is megnehezíti, hiszen „annak a költségnek a megtérülése vagy értékvesztése, amely távoli kapcsolatban áll a valósággal, nehezen értelmezhető”. [Schuetze (1993) p. 67] Hasonló álláspontot képvisel Wyatt (2001) is, mert úgy látja, hogy a ráfordításkénti elszámolás következményeként az immateriális javak állománya, annak változása, valamint az immateriális befektetések megtérülése nem kerül számszerűsítésre.

Wyatt a szabályozások aktiválással kapcsolatos feltételrendszere kapcsán kritikaként fogalmazza meg, hogy az aktiválási kritériumok figyelmen kívül hagyják az adott *technológiai területre* jellemző befektetési intenzitást és átlagos innovációt. Az aktiválási feltételek kizárólag az egyéni gazdálkodó egyéni eszközeiből és projektjeiből fakadó hozamvárakozásokat és a múltbeli ráfordításokkal való kapcsolat megbízhatóságát veszik figyelembe. A nagyobb innovációs intenzitás ugyanis rövidebb technológiai ciklusidőt¹⁵ eredményez. A jelentős befektetések megnövelik annak a valószínűségét, hogy átlagosan legalább néhány piacképes innováció szülessen az adott technológiai területen. [Wyatt (2001) p. 105]

¹⁵ Wyatt a technológiai ciklusidőn azt az években mért időtartamot érti, amely alatt egy új ötlet a kereskedelmi megvalósíthatóság fázisába kerül.

A szakirodalomban megjelenő gyakori kritika *a tárgyi eszközök és az immateriális javak eltérő kezelése*. Ezen kritikák szerint az immateriális javak nem kevésbé eszközök csak azért mert nem anyagi javak. Ezért az aktiválásuk során ugyanazokat a szabályokat kell követni, mint más eszközök esetében. [Hendriksen–van Breda (1992), Lev–Zarowin (1999), Powell (2003)]

Hasonlóképpen számos kritika illeti a számviteli szabályozásokat abban a tekintetben, hogy rendszerint eltérő szabályokat írnak elő a vásárolt és a *saját előállítású immateriális javak* esetében. A kritikák szerint a különböző módon keletkező immateriális javak aszimmetrikus kezelése a számvitel konzervatív felfogását tükrözi. Juhász (2004a) utal arra, hogy „amennyiben nem külső féltől vásárolta a cég az adott eszközt, hanem maga állította elő, a legtöbb esetben nincs lehetőség a mérlegben való feltüntetésre”. [Juhász (2004a) p. 66] Ugyan nem feltétlenül igazolható az, hogy a saját előállítású immateriális javak szükségszerűen kimaradnak a mérlegből, Juhász a számvitel óvatos megközelítésére világít rá. Számos szerző szerint a belső előállítású immateriális javak kimutatását a transzparencia, az összehasonlíthatóság és a harmonizáció követelményei indokolják. Az immateriális jószág keletkezésének körülményei nem játszhatnak szerepet annak megítélésében, hogy egy jószág számviteli szempontból eszközként értelmezhető-e vagy sem. [IASB (2007), Petkov (2011)] Schildbach konkrét példán keresztül mutatja be, hogy milyen szemléletbeli ellentmondás áll fenn abban, ahogyan az IFRS a saját előállítású és a vásárolt immateriális javakat kezeli. Míg a saját előállítású immateriális javak esetében az általános aktiválási feltételeken túl további kritériumokat kell teljesíteni, az IFRS az üzleti kombináció keretében szerzett immateriális javak esetében „határtalan nagyvonalúságot tanúsít”. [Schildbach (2006) p. 38] Az IAS 38 ugyanis az üzleti kombináció keretében való bekerüléskor egyszerűen valószínűsíti a jövőbeni hozamok beáramlását és az eszköz értékének megbízható becslését (ha az eszköz a gazdálkodótól elkülöníthető, vagy szerződéses vagy más törvényi jogokból származik).

Jennings és Thompson (1996) rávilágítanak arra, hogy a szerzett és a saját előállítású immateriális javak számviteli kezelésben jelentkező megkülönböztetése torzítja a gazdasági szereplők *összehasonlítását* nemzeti (a főként materiális eszközzel működő vállalatok és az immateriális eszközökre épülő vállalatok között) és

nemzetközi szinten (a számviteli szabályrendszerek összehasonlíthatósága kapcsán). Az összehasonlítási nehézségekre utal Schuetze [1993] is. Példaként említi a felvásárlással (amelyek aktiválják az eszközöket) és a belső fejlesztéssel növekedő vállalatok (amelyek a költségeket ráfordításként számolják el) közötti összehasonlítás problémáját.

A ráfordításkénti elszámolás mellett szóló érvek, hogy a saját előállítású immateriális javak megtérülési értékére sok esetben nem lehet megbízható becslést adni, mivel egyrészt nincs aktív piacuk, másrészt az ezzel kapcsolatos információk előállítása túl drága és időigényes lenne a költség-haszon elv alapján. *Az aktiválás mellett* szól ugyanakkor, hogy nem lehet kizárni teljesen annak a lehetőségét, hogy a gazdálkodó gazdasági hasznot tudjon állítani a saját előállítású immateriális jószág mögé, másrészt a jelentős immateriális befektetések kihagyása a mérlegből való súlyosan torzítja a vagyoni képet. [Deák (2008)]

7.7. Az aktivált immateriális javak fajtái

A számviteli szabályozásokban az immateriális javak definíciója konceptuális vagy készletszerű (felsorolásszerű). Természetesen a kétféle megközelítés nem zárja ki egymást, a szabályozás egyaránt tartalmazhat konceptuális megragadást és példaszzerű felsorolást (a felsorolások pedig jellemzően nem kizárólagosak). A konceptuális definíció lehet kizáró megfogalmazás (miszerint az immateriális jószág nem materiális és nem monetáris eszköz), lehet tautologikus, leíró jellegű (miszerint az immateriális jószág jellemzője, hogy nincs fizikai formája) vagy valódi (a valós tartalmi jegyek megragadásával). Stolowy és Jeny-Cazava (2001) a kutatásában 21 ország és két nemzetközi szervezet immateriális javakra vonatkozó számviteli szabályozását hasonlította össze. A vizsgált szabályozások szinte mindegyike tartalmazott felsorolást, a konceptuális megragadás a szabályozások felében jelentkezett. A fogalmi megragadás hiányosságait (miszerint a definíció önmagában még nem ad iránymutatást a számviteli elszámolásokat illetően) a szabályozások az aktiválási kritériumok felállításával pótolják ki.

Az IFRS szabályrendszere a konceptuális megközelítést alkalmazza elsődlegesen, de az IAS 38 példaszerűen megemlíti immateriális javakat. Az IFRS által követett mérlegstruktúrában nincsenek előre definiált, kötött mérlegsorok, az IAS 38 szerint a hasonló tulajdonság és rendeltetés alapján célszerű csoportosítani a különböző típusú immateriális javakat.

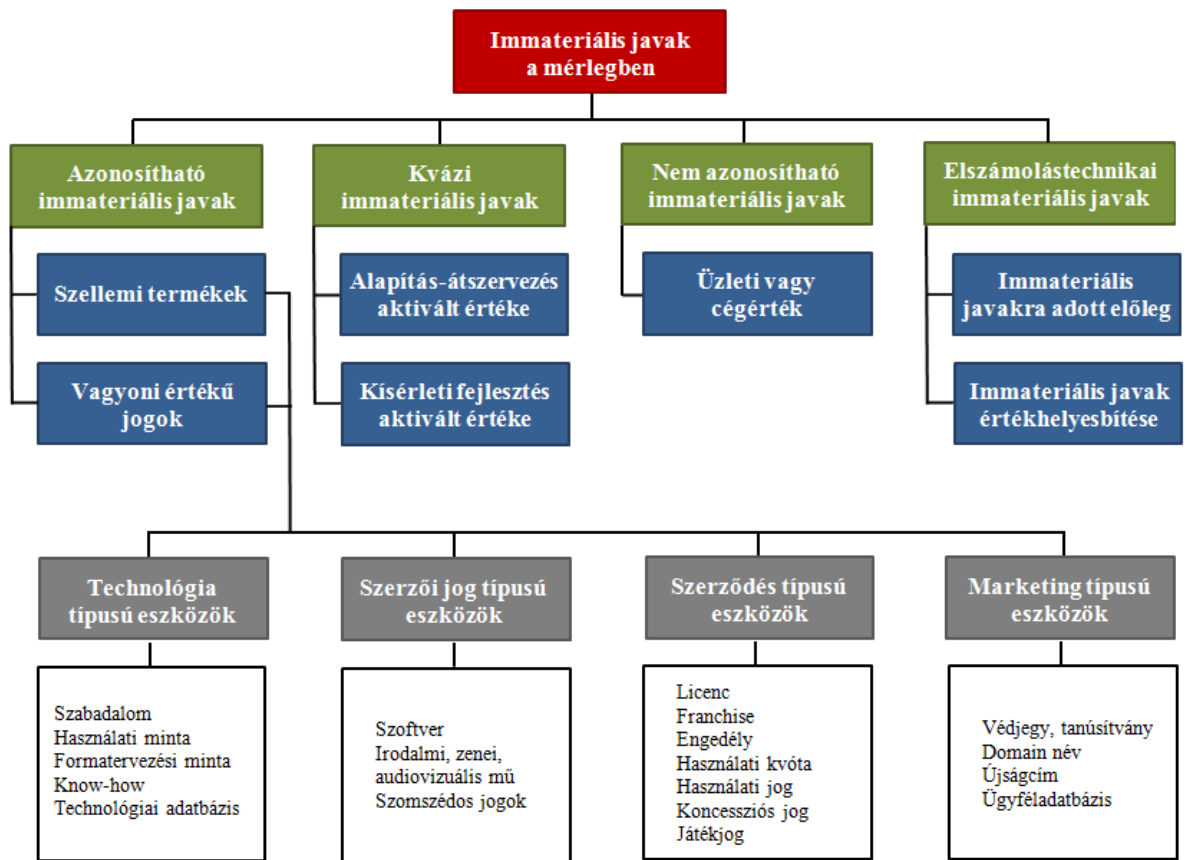
A magyar szabályozás elsődlegesen készletszerű megközelítést követ, konceptuális alapként csupán az immateriális javak nem anyagi jellegét emeli ki. Az IFRS-megközelítéssel szemben a magyar szabályozás tételesen meghatározza az immateriális javakon belüli csoportkategóriákat (alapítás-átszervezés aktivált értéke, kísérleti fejlesztés aktivált értéke, vagyoni értékű jogok, szellemi termékek, üzleti vagy cégérték, immateriális javakra adott előlegek és immateriális javak érték helyesbítése). A magyar szabályozási rendszert elsődlegesen szem előtt tartva az aktiválható immateriális javak fő csoportját az *azonosítható immateriális javak* alkotják. Ide sorolhatjuk a szellemi termékeket és a vagyoni értékű jogokat. A szellemi termékek és a vagyoni értékű jogok csoportján belül további alcsoportok képezhetők az elsődleges tartalmi jegyek alapján. Ezek az alcsoportok egyaránt rendelhetők a szellemi termékekhez és a vagyoni értékű jogokhoz. A szellemi termékek és a vagyoni értékű jogok közötti szoros kapcsolatot és átjárhatóságot az teremti meg, hogy vagyoni értékű jogként értelmezhető bármely szellemi termékre vonatkozó felhasználási jog. A szellemi termékekhez és a vagyoni értékű jogokhoz tartozó alcsoportok a technológia, a szerzői jog, a szerződés és a marketing típusú eszközök.

A magyar szabályozásban a gazdálkodó döntésétől függően aktivált alapítás-átszervezés aktivált értékét és kísérleti fejlesztés aktivált értékét célszerű megkülönböztetni a hagyományos azonosítható immateriális javaktól. Ezek olyan befektetéseknek tekinthetők, amelyek a jövőben várhatóan megtérülnek, és az értékük megbízhatóan mérhető, ugyanakkor más eszközök értékében jellemzően nem vehetők figyelembe (mert a kapcsolódó eszköz könyv szerinti értéke ezáltal magasabb lenne annak piaci értékénél), és igen mélyen kötöttek a vállalati működéshez (forgalomképességük nem vagy nehezen értelmezhető). Eszközkénti kimutatásukat és költségelszámolásuk időbeni eltolását az összemérés elve indokolja. Ezt a csoportot ezért hívhatjuk *kvázi immateriális javaknak* is.

A harmadik csoportot a pozitív üzleti vagy cégérték alkotja mint *nem azonosítható* immateriális jószág. Üzleti vagy cégérték csak külső tranzakció (cégvásárlás, részesedésvásárlás) útján kerülhet aktiválásra, ekkor a jövőbeni haszon reményében történő, piaci érték feletti jelentős többletkifizetés szerepel eszközként a mérlegben (az egyéb feltételek teljesülése mellett). Bár más eszköz vásárlásakor is előfordulhat, hogy a gazdálkodó a jövőbeni többlethaszonban bízva a piaci árnál magasabb árat fizet meg, az eszközkénti kimutathatóság és ezen keresztül a ráfordítások bevételekhez igazítása a magyar szabályozásban csak ennél a speciális tranzakciónál fordul elő. A folyamatos működés során keletkező üzleti vagy cégérték nem aktiválható (ez a szabályozások többségére igaz), hiszen az így keletkező többletérték nehezen azonosítható, és még nehezebben mérhető megbízhatóan. Ez a többletérték lényegében a vállalat könyv szerinti és a piaci értéke közötti pozitív különbséget részben magyarázó szellemi tőkeként azonosítható.

A magyar szabályozásban az immateriális javakra adott előleg az immateriális javak között kerül kimutatásra. Ez a fajta besorolás koncepcionálisan nem indokolt, hiszen az előleg követelést testesít meg, azaz monetáris eszköz, így indokoltabb lenne a követelések között szerepeltetni. Az immateriális javak értékhelyesbítése a számviteli értékelés körébe tartozó kategória, amely a szellemi termékekhez és a vagyoni értékű jogokhoz kapcsolódhat. Bár az értékhelyesbítés a szellemi termékek és a vagyoni értékű jogok által megtestesített többletpiaci értéket fejezi ki, ez az elszámolás közvetlenül nem változtatja meg ezen eszközöknek sem a könyv szerinti értékét, sem a későbbiekben elszámolandó terv szerinti értékcsökkenés nagyságát. Ezért az immateriális javak között kimutatott előlegek és az immateriális javak értékhelyesbítése tekinthetők *elszámolástechnikai immateriális javaknak*.

Az immateriális javak csoportosítása a magyar szabályozás tükrében



14. ábra. Forrás: saját szerkesztés

7.8. Aktiválási hajlandóság

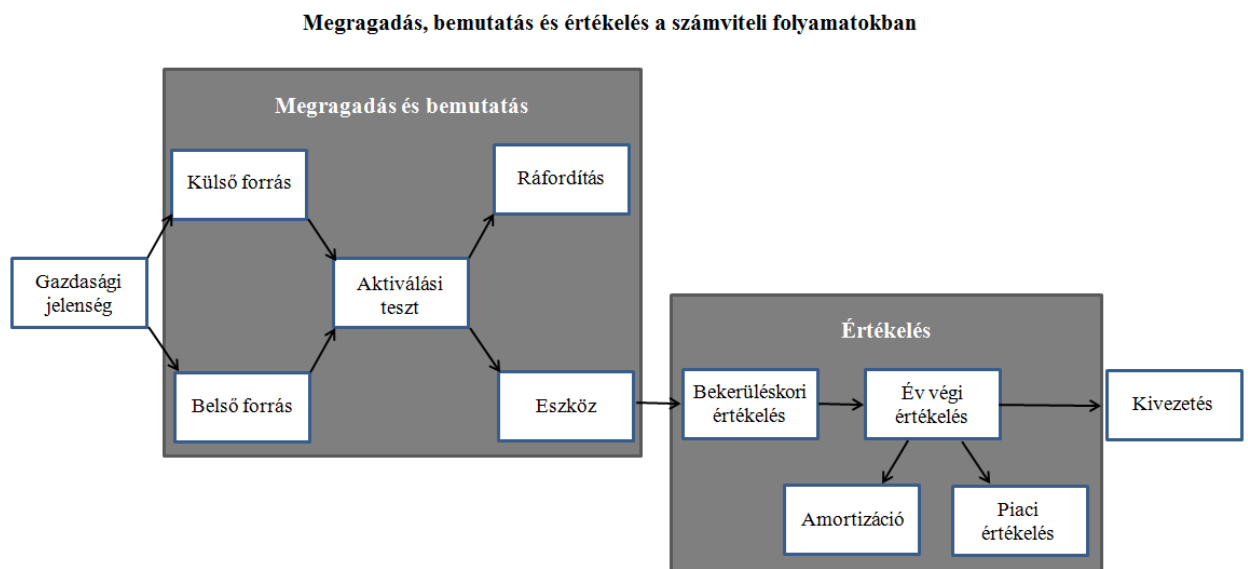
A gazdálkodók immateriális javakkal kapcsolatos aktiválási hajlandóságáról és gyakorlatáról számos empirikus kutatás született. [lásd például: Skryme (1999), Wyatt (2001), Sutton (2004), Wyatt (2005)] Sutton megállapítja, hogy a vállalatok sok esetben nem aktiválják az immateriális javakat, még akkor sem, ha az egyébként konzervatív számviteli szabályok megengednék. Ennek okát Sutton abban látja, hogy a befektetők óvatossak azokkal a cégekkel szemben, amelyek az immateriális javakat aktiválják, mert az az eredmény befolyásolására adhat alapot. Wyatt 2001-ben végzett empirikus kutatása kimutatta, hogy a vállalatok nagyobb arányban aktiválnak azonosítható immateriális javakat (például szabadalom, védjegy), mint kutatás-fejlesztést vagy goodwillt. Ennek egyik okát Wyatt abban látja, hogy ezek az

eszközök a jövőbeni kilátások hitelesebb jelzései, és közelebb vannak a kereskedelmi megvalósítás fázisához. Wyatt későbbi, 2005-ös empirikus kutatásában azt vizsgálta, hogy választási lehetőség esetén mi befolyásolja a gazdálkodók döntését az immateriális javak aktiválása kapcsán. Az eredmények alapján a döntést pozitívan befolyásolja a *magas profitpotenciállal* bíró technológia, amelyben a vállalat működik. A magas profitpotenciál a vállalatot befektetésre ösztönzi, és a jövőbeni gazdasági hasznok valószínűsítése miatt az aktiválási kritériumrendszer nagyobb valószínűséggel teljesül. A *tulajdonvédelmi tényezők* jelenléte (amely lehetővé teszi, hogy a vállalat megszerezze a befektetése hozamait) az aktiválási hajlandóságra szintén pozitív hatást gyakorol. Ezzel szemben az immateriális javak aktiválása és a *technológia ciklusideje* között negatív irányú kapcsolat áll fenn. Minél rövidebb idejű a technológia ciklusideje, annál nagyobb az immateriális befektetések intenzitása és az immateriális javak állománya. Mivel a gazdasági hozamok rövidebb idő alatt áramlanak be, és az eszköz kisebb kockázattal válik elavulttá, a vezetőség nagyobb hajlandósággal aktiválja az immateriális javakat. Az aktiválási előfordulást befolyásolja a *gazdálkodó mérete* és az ehhez kapcsolódó növekedési pálya sajátossága. Ferrari és Montanari 2010-ben végzett kutatásában az IFRS-ek bevezetésének immateriális javak számviteli kimutatására és elszámolására gyakorolt hatását kutatta. A kutatás eredményeként azt állapították meg, hogy míg az IAS 38 hatásaként az immateriális javak egy része kikerült a mérlegből a kis- és középvállalatok esetében, a nagyvállalatoknál ez a csökkenés kevésbé volt szignifikáns. Ez a különbség az eltérő növekedési úttal magyarázható. Míg a kis- és középvállalkozások jellemzően belülről növekednek, és elsősorban saját előállítású immateriális javakra építenek (amelyet az IAS 38 csak szigorú feltételek mellett enged aktiválni), addig a nagyvállalatok a növekedéskor külső forrásokra is támaszkodnak, a külső forrásból szerzett immateriális javak pedig jellemzően aktiválhatók. A gazdálkodók aktiválási hajlandóságát befolyásolhatják *adózási* szempontok is. Ha a számviteli szabályozás az aktiválásra vonatkozó döntést a gazdálkodó mérlegelési körébe utalja, akkor a vállalatvezetés figyelembe veheti az azonnal, egy összegben ráfordításként való elszámolás adózás szempontjából jelentkező kedvező hatását is.

8. Az immateriális javak értékelése

8.1. Megragadás, bemutatás és értékelés

A számviteli folyamatokat és elszámolásokat tekintve célszerű két összefüggő műveleti halmazt elkülöníteni. Az egyik műveletrendszer az immateriális javak számviteli megragadása és mérlegben való kimutathatósága, amelynek központi eleme az aktiválási feltételrendszer. Az aktiválási kritériumok teljesítése esetén a gazdálkodó kötelessége vagy bizonyos esetekben szabad döntése a gazdasági jelenség eszközkénti kimutatása. Az aktivált eszközök esetében a megragadás és bemutatás fázisát az értékelés műveletsor követi. Ennek első lépéseként az eszköz bekerülési értékét kell meghatározni, amely más megközelítést igényel a vásárolt és a saját előállítású immateriális javak esetében. Az év végi értékelés keretében a számviteli politika szerint meghatározott terv szerinti értékcsökkenés (amortizáció) elszámolása szükséges, illetve a piaci értékkel való összevetésnek is vannak elszámolásbeli következményei. A számviteli megragadás, bemutatás és értékelés folyamatbeli összefüggéseit a 15. ábra szemlélteti.



15. ábra. Forrás: saját szerkesztés

8.2. Értékelési elvek és eljárások

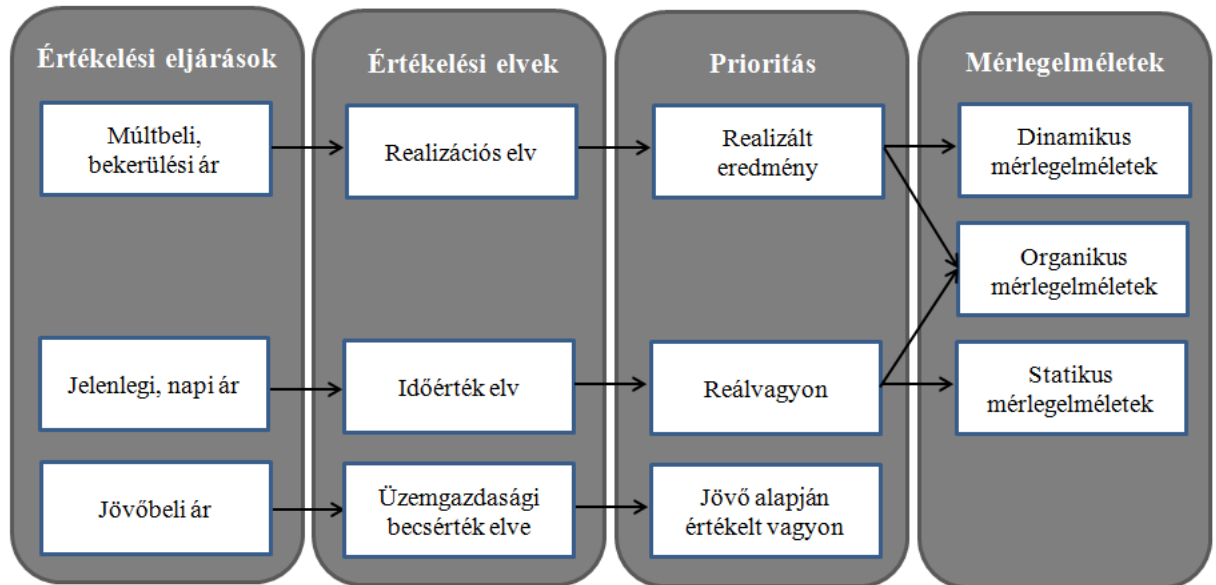
A számviteli értékelés elsődleges kérdése az, hogy az érték meghatározása milyen ár alkalmazásával történik. Elméleti lehetőségként adódik a múltbeli, bekerülési áron, a jelenlegi, napi áron és a jövőbeli áron történő értékelés. Ezek az *értékelési eljárások* az értékelési tevékenység konkrét formáját jelölik ki. A *múltbeli, bekerülési ár* választása azt fejezi ki, hogy mennyibe került és mennyit ér aktualizált múltbeli bekerülési áron számítva az adott vagyoni elem a mérlegkészítés időpontjában. Így a múltbeli ár alkalmazása a vagyon nominál értékének megállapításához vezet. A *jelenlegi, napi áron* történő értékelés a vagyont reálértéken mutatja ki, azaz azt az összeget állapítja meg, amennyiért a gazdálkodó az adott vagyoni elemet képes lenne értékesíteni vagy beszerezni. Ennek alapján beszélhetünk utánpótlási árról (ha az adott eszköz tekintetében a gazdálkodó beszerzési pozícióban van) vagy eladási árról (ha az adott eszköz tekintetében a gazdálkodó eladói pozícióban van). A *jövőbeli árakon* történő értékelés az adott vagyoni elemhez kapcsolható jövőbeni hozamokat és azok értékbeni meghatározását helyezi a középpontba. [Baricz (1990), Baricz–Róth (2002)] A jövőbeli áron történő értékelés során az ár az eszköznek a „vállalat jövőbeli feladataiban tervezett szerepe alapján” kerül meghatározásra. [Baricz (1990) p. 49]

Az elméleti síkon alkalmazható árakhoz általános *értékelési elvek* rendelkeznek. Az értékelési elvek „az alkalmazott értékelési eljárások és a vagyon, saját tőke és az eredmény értéke közötti elméleti összefüggést fejezik ki, és arra mutatnak rá, hogy a mérleg kiemelt mutatói közül melyiknek biztosítanak prioritást”. [Baricz (1990) p. 53] A *realizációs elv* az eredmény megállapításának ad prioritást, és ehhez képest a vagyon értékének meghatározását másodlagosnak tekinti. A realizációs elv alkalmazásakor a vagyoni elemek bekerülési értéken kerülnek kimutatásra, az időszaki eredmény pedig a kivezetés során ténylegesen realizált eredményhatásokat tükrözi. Az *időérték elv* a realizációs elvvel ellentétben a vagyon reális értékének megragadását helyezi előtérbe, az eredmény meghatározása pedig másodlagos cél. Ennek megfelelően a vagyoni elemek fordulónapon jelenlegi, fordulónapi árakon kerülnek kimutatásra, amely a vagyon reálértékét közelíti meg, ennek az eljárásnak ugyanakkor az a következménye, hogy az időszaki eredmény vegyes, részben realizált, részben nem realizált (fiktív) eredményt tükröz. Az *üzemgazdasági*

becsérték elve a vagyont és az eredményt abból a szempontból méri, hogy az adott eszközöket miként lehet hasznosítani a jövőbeni körülmények függvényében. Így a vagyon értékelése lényegében fiktív árazásra épít, az eredmény pedig egyszerre tartalmaz realizált és az átértékelésből fakadó fiktív hatásokat. [Baricz (1990), Baricz–Róth (2002)] Ezen értékelési elvek és eljárások egyfajta keretrendszert adnak a vagyoni elemek értékének megállapításához. Ezen keretrendszeren belül azonban el kell dönteni, hogy a rendelkezésre álló értékkészletből végül mit rendeljük hozzá az adott vagyoni elemhez. Az óvatosság számviteli alapelve az eszközök értékének hozzárendelésekor a *legalacsonyabb érték* elvének alkalmazását indokolja. A legalacsonyabb érték elvét Baricz tartalékképzési elvnek hívja, melynek alkalmazásával a „vállalati tőkeerő, a saját tőke értékének csökkenése gátolható meg”. [Baricz (1990) p. 55]

Az aktiválás-passzíválás kritériumait, az értékelési elveket és az értékelési eljárásokat, a mérleg összeállítását a *mérlegelméletek* fogják egységes szerkezetbe. A *statikus mérlegelméletek* a vállalati vagyon és ezen belül a saját tőke meghatározását és bemutatását tekintik elsődlegesnek, ehhez képest az eredmény megállapítása alárendelt célként jelenik meg. A statikus mérlegelméletek által követett fő értékelési elv az időérték elv. A statikus mérlegelméletekkel ellentétben a *dinamikus mérlegelméletek* az eredmény megállapításának adnak prioritást, így a realizációs elv kerül a középpontba. Az *organikus mérlegelméletek* szakítanak a statikus és dinamikus mérlegelméletek prioritás-szemléletével, és „azonos súllyal szerepeltetik mind a reális vagyonérték meghatározását, mind a reális eredmény kiszámítását”. [Baricz (1990) p. 79] Az organikus mérlegelméletek értéktanában így egyszerre megjelenik a realizációs és az időérték elv alkalmazása. Az értékelési elvek, eljárások és a mérlegelméletek összefüggéseit a 16. ábra foglalja össze.

Az értékelési elvek, eljárások és mérlegelméletek kapcsolata



16. ábra. Forrás: Baricz (1990) alapján saját szerkesztés

A magyar számviteli törvény alapelveit és tételes előírásait megvizsgálva Bosnyák megállapítja, hogy „a jelenlegi számviteli rendszerünk a klasszikus dinamikus mérlegelmélet továbbfejlesztésére épülő rendszer”, amely a realizált eredmény alkoncepciójára épül. A számviteli leképezés ebben a rendszerben „a jövedelem helyes mértéke megállapításának rendelődik alá”. [Bosnyák (2003) pp. 20-22] Hasonlóképpen fogalmazza meg nem nevesített alapelveként a realizációs elv érvényesülését a magyar számviteli szabályozásban Róth et al. (2006). A továbbfejlesztett dinamikus mérlegelmélet helyességét nem cáfolva, más megközelítésben az organikus mérlegelméletek szemlélete is egyaránt igazolható a magyar szabályozásban. A magyar számviteli szabályozás alapvetően a realizált eredmény kimutatásának ad prioritást, de a napi árat alkalmazó időérték elv érvényesülését is megfigyelhetjük. Az év végi értékelés keretében ugyanis a könyv szerinti (bekerülési) értéket rendszerint össze kell vetni a piaci értékkel, azaz a jelenbeli napi árakkal. Az időérték elve sajátos módon érvényesül: az óvatosság elvéből fakadóan a „rossz hírt”, amennyiben az meghaladja a számviteli politikában rögzített jelentős értékhatárt, az eredmény terhére kell elszámolni. Az esetleges felértékelésből adódó „jó hírt” azonban csak kivételesen (a befektetett eszközök esetében) szabad elszámolni, az elszámolás pedig a korábban elszámolt

értékvesztésen felüli összegben nem eredményhatékonyan történik, hanem a felértékelésből adódó többlet az időszaki eredményt nem érintve az értékelési tartalékba kerül. Így ebből következően az időszaki eredmény egyaránt tartalmaz realizált és az átértékelés miatt nem realizált (fiktív) eredményt, az értékkülönbség egy része pedig a saját tőkébe kerül. Így azt állapíthatjuk meg, hogy a magyar számviteli szabályozás *a realizációs elv prioritására épülő organikus mérlegelméletek* szemléletére épül.

8.3. Az immateriális javak értékelése bekerüléskor

A következőkben az értékelési feladatokat elsődlegesen a magyar számviteli szabályozás szerint vizsgálom meg, kitérve a nemzetközi szabályrendszerek (elsősorban az IFRS) eltérő értékelési sajátosságaira is.

8.3.1. Bekerülés saját előállítás útján

Ha az azonosítható immateriális javak (szellemi termékek) előállításának folyamata beilleszthető a kísérleti fejlesztés fogalmi keretei közé, akkor a kísérleti fejlesztés aktivált értéke mérleg soron lehet gyűjteni az előállítással kapcsolatban felmerült költségeket. (Ez az elszámolás nem kötelező előírás, hanem lehetőség: a vállalkozás a számviteli politikában dönthet róla.) A kísérleti fejlesztés eredményeképpen létrejött szellemi termék állományba vételekor a kísérleti fejlesztés aktivált értékét csökkenteni kell a szellemi termék közvetlen önköltségével, amely nem lehet magasabb, mint az adott vagyoni elem piaci értéke. Ebből következik az, hogy ha a szellemi termék piaci értéke alacsonyabb, mint az előállítási költsége, akkor az eszköz a (becsült) piaci értéken aktiválható. Ha a szellemi termék létrehozása nem illeszkedik a kísérleti fejlesztés fogalmi rendszerébe, vagy a gazdálkodó nem kívánja a kísérleti fejlesztés költségeit aktiválni, akkor a befejezetlen eszközt is a szellemi termékek között kell kimutatni. A számviteli törvény 25. § (7) bekezdése szerint ugyanis az ott felsorolt vagyoni elemek a szellemi termékek közé sorolandók függetlenül attól, hogy használatba vették-e azokat vagy sem. Saját előállítás esetén elsődlegesen a múltbeli, bekerülési ár kerül alkalmazásra, kivételesen a piaci ár (lásd:

a kísérleti fejlesztés eredményeképpen aktivált szellemi termék). A közvetlen önköltség (bekerülési érték) részét a közvetlenül felmerült, illetve az előállítással bizonyíthatóan szoros kapcsolatot felmutató költségtételek képezhetik. A nemzetközi szabályrendszerek hasonló logikát követnek azzal a különbséggel, hogy a saját előállítású immateriális javak esetében az általánoshoz képest további aktiválási kritériumokat támasztanak. Ebből következik az, hogy csak azok a közvetlen költségek vehetők figyelembe a bekerülési értékben, amelyek a megjelenítési feltételek teljesülését követően merültek fel, a korábban ráfordításként elszámolt költségek nem aktiválhatók.

8.3.2. Bekerülés külső forrásból

Az azonosítható immateriális javak (szellemi termékek és vagyoni értékű jogok) külső forrásból elsődlegesen *vásárlás útján kerülhetnek a vállalkozáshoz*. Vásárlás esetén az immateriális jószág bekerülési értéke a beszerzési érték, amely a használatba vételig az eszközhöz egyedileg hozzákapcsolható tételek együttes összege. Vásárlással is múltbeli ár kerül alkalmazásra bekerülési értéként, amelyek lényegéből fakadóan megegyezik a jelenbeli, napi árral. A nemzetközi szabályrendszerek hasonló elveket rögzítenek az egyedi beszerzéskor alkalmazandó értékelési eljárásra. A különbség mindössze annyi, hogy míg a magyar szabályozásban az eszközöket a rendeltetésszerű használatbavételkor, üzembehelyezéskor kell aktiválni, és a használatbavételig felmerült költségek aktiválhatók, addig az IFRS aktiválásnak azt az időpontot tekinti, amikor az eszköz a vezetés által elvárt működésre kész. Ebből következik, hogy az IFRS szerint a bekerülési értékbe nem kerülnek be azok a költségek, amelyek az eszköz működésre kész állapotba kerülését követően, de a használatbavételt megelőzően merültek fel.

A külső forrásból történő bekerülés sajátos esete az immateriális javak megszerzése *üzleti kombináció* keretében. Az üzleti kombináció (*business combination*) fogalmát az IFRS szabályrendszere használja a gazdálkodó egységek vagy üzleti tevékenységek egyesítése esetében, de ez a bekerülési esetkör értelmezhető a magyar szabályozás keretén belül is. A számviteli törvény szerint cégvásárláskor, amikor a vevő a megvásárolt társaság, annak telephelye, üzlethálózata eszközeit és

kötelezettségeit tételesen állományba veszi, az eszközök piaci értéken kerülnek a könyvekbe, az átvállalt kötelezettségek pedig a számviteli törvény szerinti értékeléssel meghatározott értéken. A fizetett ellenérték és az átvett eszközök piaci értéke és a kötelezettségek számviteli törvény szerinti értéke közötti különbséget pozitív vagy negatív üzleti cégértékként kell elszámolni. Az üzleti kombináció számviteli kezelése kapcsán Powell (2003) két módszert különböztet meg. Az „*acquisition method*” szerint a tranzakció során az azonosítható eszközöket kell számba venni, és a fizetett ár és az azonosítható eszközök valós értéke közötti különbséget lesz a goodwill. (Ezt a logikát követi Ausztrália, Kanada, Új-Zéland és az USA szabályozása.) A „*uniting of interest method*” szerint a már aktivált eszközök könyv szerinti értéken maradnak a könyvekben, új eszköz azonosítására nem kerül sor, goodwill pedig nem kerül kimutatásra. (Ezt a lehetőséget megengedi Franciaország, Németország és Japán szabályozása.) Az IAS 38 [(33) bekezdés] szerint az immateriális javak bekerülési értéke az akvizíció időpontjában érvényes valós érték. Ha a valós érték nem határozható meg megbízhatóan, akkor az immateriális jószág – mint nem azonosítható szellemi tőke elem – a goodwill része lesz. Az IAS 38 (39)-(41) bekezdései – a bekerülést követő általános értékelés során alkalmazható valós érték koncepciójától eltérően – az üzleti kombináció esetén nem követelik meg az aktív piac létezését, hanem egyéb módszerek (például összehasonlítható ügyletek, jövőbeni nettó cash flow számítása) alapján is elfogadják a valós érték meghatározását a bekerülés során. Az IAS 38 szerint a megjelenítés ténye független attól, hogy a felvásárolt vállalat könyveiben szerepelt-e az eszköz. Így kimutathatók például a folyamatban lévő fejlesztési tevékenységek, amelyek teljesítik az általános eszközkritériumokat és az azonosíthatóság feltételét. A magyar számviteli törvény ezzel szemben nem rendelkezik a megszerzett cég mérlegében értékkel nem szereplő eszközök sorsáról. [Bíróné et al. (2008)]

A külső forrásból való bekerülés *egyéb, sajátos eseteiben* a bekerülési érték megállapítása igazodik a gazdasági esemény piaci tartalmához. Így követelés fejében átvett eszköz bekerülési értéke az eszköz megállapodás, csereszerződés vagy vagyonfelosztási javaslat szerinti értéke. Csere útján beszerzett eszköz bekerülési értéke az eszköz csereszerződés szerinti értéke, a cserébe adott eszköz eladási ára. A térítés nélküli (például az államtól) átvett immateriális javakat az állományba vétel időpontjában ismert piaci értéken kell a könyvekbe felvenni. [50. § (1)-(4) bekezdés]

A piaci érték alkalmazását a számviteli törvény megengedi az átalakulások során is bizonyos kivétellel (beolvadás esetében az átvevő gazdasági társaságnál, kiválás esetében a változatlan társasági formában továbbműködő gazdasági társaságnál nem alkalmazható a vagyonsértékelés). Az átalakuló gazdasági társaság mérlegében értékkel kimutatott eszközök piaci értékre értékelhetők, a könyvekben értékkel nem szereplő, az általános eszközdefiníciónak megfelelő eszközök a vagyonsmérlegbe piaci értéken felvehetők. [137. §]

Általánosságban megállapítható, hogy a bekerülési értéket elsősorban a ténylegesen felmerült közvetlen költségek, a ténylegesen kifizetett vételár határozza meg, ami a múltbeli ár érvényesülését tükrözi. Számos esetben azonban már a bekerüléskor felmerül az értékelés körében a piaci ár meghatározása, amely a múltbeli bekerülési ártól függetlenül a jelenbeli piaci árak előtérbe kerülését eredményezi. A piaci árat kell figyelembe venni a kísérleti fejlesztés keretében aktivált szellemi termékek, a cégvásárlás során könyvekbe felvett eszközök, a térítés nélkül bekerült eszközök esetében, vagy akkor, ha átalakulás során a vagyons átértékelésre kerül.

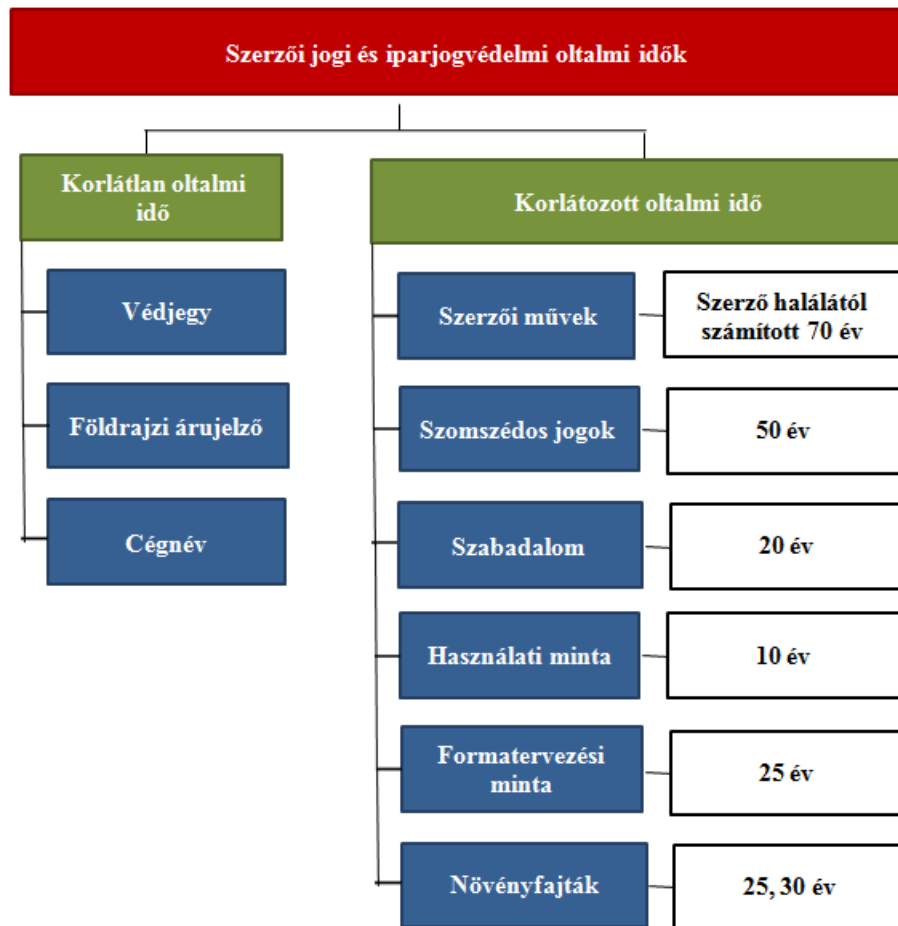
8.4. Az immateriális javak értékelése év végén

8.4.1. Terv szerinti értékcsökkenés elszámolása

Az aktiválás egyik legfontosabb következménye az, hogy az immateriális befektetések költségei nem egyetlen üzleti év eredményét terhelik, hanem az összemérés elvét követve, a terv szerinti értékcsökkenés elszámolása keretében azokra az évekre kerülnek felosztásra és elszámolásra, amikor az eszközkhöz kapcsolódó gazdasági hasznok beáramlása is várható. A ráfordításkénti elszámolást befolyásolja a várható használati idő, a megállapított maradványérték és az alkalmazott amortizációs kulcs. Varsányi (1995) rávilágít arra, hogy az immateriális javak élettartama nehezen becsülhető meg, azok avulása a fizikai eszközkhöz képest viszonylag gyors, és az avulás üteme sem egyenletes. Ezek a körülmények befolyásolják a terv szerinti értékcsökkenés megtervezését és elszámolását is.

Mind az IFRS, mind a US GAAP rendszere egyaránt különbséget tesz a határozott és a határozatlan hasznos élettartamú immateriális javak között. Az IAS 38 szerint az eszköz akkor tekinthető határozatlan élettartamúnak, ha valamennyi releváns tényező figyelembe vételével a várhatóan beáramló gazdasági hasznoknak nincs előrelátható időbeli korlátja. A határozatlan hasznos élettartam ugyanakkor nem jelent végtelen időtartamot. [(88) és (91) bekezdés] Ez a logika megfelel a magyar szabályozás szerinti értékelési elvárásoknak is. Fő szabály szerint a határozott hasznos élettartamú eszköz amortizálható értékét kell szisztematikusan allokálni a hasznos élettartam alatt. A számviteli törvény utal a határozatlan hasznos élettartamú eszközökre is, amikor kimondja, hogy nem szabad terv szerinti értékcsökkenést elszámolni az olyan eszköznél, amely értékéből a használat során sem veszít, vagy amelynek értéke különleges helyzetéből, egyedi mivoltából adódóan évről évre nő. [52. § (6) bekezdés] Az IFRS és a US GAAP által rögzített korlátot (a szerződésből vagy törvényi jogból származó immateriális javak hasznos élettartama legfeljebb a szerződés vagy jog által biztosított időtartam lehet) a magyar számviteli rendszerben is célszerű figyelembe venni. A törvényi jog által körülhatárolt korlát az oltalmi idő hossza az egyes immateriális javak esetében. Az oltalmi idő lejárta után ugyanis a szellemi alkotás bárki által szabadon felhasználható lesz, így az immateriális jószág gazdasági hasznosítása erősen kétségessé válik. Az egyes jogszabályok általában korlátozott oltalmi időt biztosítanak, ezen belül a gazdálkodó szabadon dönti el, hogy mennyi ideig kívánja az adott alkotást oltalomban részesíteni. A szellemi alkotások felhasználására vonatkozó licenc-szerződések szintén tartalmazhatnak időbeli korlátozást. A nemzetközi szabályrendszerek szerint, ha a szerződés vagy a törvényi jog megújítható, akkor a teljes megújítási időtartam figyelembe vehető, amennyiben bizonyított, hogy a megújítás nem jár jelentős költséggel a gazdálkodó számára. (Ellenkező esetben a megújítási költség lényegében egy új immateriális eszköz megszerzésének költségét jelentené.) Ez a megközelítés elfogadható a magyar számvitel szerinti elszámolásokban is. A magyar jog szerinti korlátozott és korlátlan oltalmi idők hosszát a 17. ábra foglalja össze.

Korlátlan és korlátozott oltalmi idők a szerzői és az iparjogvédelmi jogban



17. ábra. Forrás: saját szerkesztés

Az Ernst & Young említett 2007-ben végzett kutatásában, amelyben 709 felvásárlást vizsgált világszerte, a vállalatok által megállapított hasznos élettartamok is a vizsgálat tárgyát képezték. A kutatás megállapította, hogy a vállalatok igen kevés információt tettek közzé az immateriális javak hasznos élettartamáról. A közzétételek azt mutatták, hogy az ügyfél-vonatkozású immateriális javak (például ügyféladatbázisok, ügyfélszerződések) jellemzően határozott hasznos élettartammal kerültek meghatározásra (maximum 30 évig, az átlag 10 év körül volt), a márkanév és a védjegy hasznos élettartama a minimálistól a határozatlanig terjedt, az egyéb technológiai és szerződéses immateriális javak határozott hasznos élettartamúak voltak (maximum 51 évig). [lásd részletesen: Ernst & Young (2009)]

8.4.2. Terven felüli értékcsökkenés elszámolása

A terv szerinti értékcsökkenés elszámolása mellett számviteli feladatként jelentkezik az immateriális javak hasznosíthatóságának és piaci értékének nyomon követése. Az aktiválás során bemutatott kontinentális hagyományt követve a számviteli törvény tételesen felsorolja a terven felüli értékcsökkenés elszámolásának eseteit, azaz azokat a körülményeket, amikor a könyv szerinti érték negatív irányú korrekciója válik szükségessé. A terven felüli értékcsökkenés elszámolásának esetei három kategóriába rendszerezhetők. Az értékelés szempontjából a piaci érték meghatározása kerül előtérbe, amikor a könyv szerinti értéket a mérlegkészítéskor ismert piaci értékkel kell összevetni. A számviteli politikában meghatározott jelentős különbség esetén a terven felüli értékcsökkenés elszámolása szükséges. A számviteli törvény 2013-tól hatályos változata iránymutatást ad a könyv szerinti és a piaci érték között fennálló különbség tartósságának értelmezéséhez. Eszerint tartósnak minősül a könyv szerinti érték és a piaci érték különbözete, ha az múltbeli tények vagy jövőbeni várakozások alapján legalább egy évig fennáll. A különbség tartósnak minősül – fennállásának időtartamától függetlenül – akkor is, ha az az értékeléskor a rendelkezésre álló információk alapján véglegesnek tekinthető. [243. §] A terven felüli értékcsökkenés elszámolásának másik jellemző esete, amikor a piaci körülményekben (kísérleti fejlesztés tevékenysége), a szerződéses feltételekben (licenszszerződések) vagy a gazdálkodó által támasztott elvárásokban (alapítás-átstrukturálás aktivált értéke, üzleti vagy cégérték) olyan lényeges változás következik be, amely az aktuális könyv szerinti érték nagyságát nem támasztja alá. Az immateriális javaknál – természetükből fakadóan – jellemzően nem fordulnak elő a számviteli törvény által nevesített további esetek mint a megrongálódás, a megsemmisülés vagy a hiány. Az okoktól függetlenül a terven felüli értékcsökkenést az eredmény terhére kell elszámolni olyan mértékig, hogy az immateriális jószág a mérlegkészítéskor érvényes (ismert) piaci értéken szerepeljen a mérlegben.

A nemzetközi szabályrendszerek (IAS 36, SFAS 144) a szabályozási logikájukból fakadóan nem a terven felül értékcsökkenés (a szóhasználatukban: értékvesztés) eseteit sorolják fel, hanem a megtérülő értéket (*recoverable amount*) veszik alapul. Az IAS 36 a megtérülő érték számítása során a használati értéket (*value in use*) és az értékesítési költségekkel csökkentett valós értéket (*fair value less costs to sell*) veszi

figyelembe, és magasabbat veti össze a könyv szerinti értékkel. A használati érték az eszközhöz kapcsolódóan a hasznos élettartam alatt befolyó, becsült jövőbeni cash flow-k diszkontált értéke. [IAS 36 (30) bekezdés] Az értékesítési költségekkel csökkentett valós érték meghatározása aktív piac hiányában általában nehéz, ezért a rendelkezésre álló információk alapján a legjobb becsléssel kell eljárni.¹⁶ [IAS 36 (25)-(27) bekezdés] Míg a számviteli törvény szerinti az év végi értékelést minden fordulónapon el kell végezni, az IAS 36 szerint csak akkor, ha értékvesztésre utaló jelzések jelentkeznek¹⁷. További különbség, hogy a számviteli törvény a mérlegkészítéskor ismert piaci értéket veszi alapul, az IAS 36 a megtérülési értéket fordulónapra számítja. Az IAS 36 ezen kívüli nem követeli meg a számviteli törvényben szereplő tartósság kritériumát. [Balázs et al. (2006)]

8.4.3. Értékhelyesbítés elszámolása

Az év végi értékelés keretében a könyv szerinti és a piaci érték relációjában fordított irányú kapcsolat is előfordulhat, azaz a piaci érték meghaladhatja a könyv szerinti értéket. A számviteli törvény szerint, ha az alacsonyabb értéken történő értékelés okai már nem vagy csak részben állnak fenn, a korábban elszámolt terven felüli értékcsökkenést (a bevételekkel szemben) meg kell szüntetni, és az adott eszközt a piaci értékére (legfeljebb a terv szerinti értékcsökkenés figyelembevételével meghatározott nettó értékére) vissza kell értékelni. [53. § (3) bekezdés] Az ezen felüli felértékelést a számviteli törvény korlátozott körben (a szellemi termékek és a vagyoni értékű jogok esetében) és diszkrecionális módon biztosítja. Ebben az esetben a nettó érték és a piaci érték különbözetét az eszközök között értékhelyesbítésként, a források között – az értékhelyesbítés összegével azonos összegben – értékelési tartalékként lehet kimutatni. [57. § (3) bekezdés] A magyar szabályozásban tehát az

¹⁶ Az SFAS 144 az IAS 36-hoz hasonló logikát követ. Értékvesztés elszámolása akkor szükséges, ha a könyv szerinti érték meghaladja a megtérülő értéket (az eszköz használatából származó nem diszkontált cash flow-k összegét) és a valós értéket. A könyv szerinti értéket a valós érték nagyságáig kell leértékelni, amely érték megállapítása - piaci árak hiányában - sokszor csak becslési módszerrel lehetséges (például nettó jelenérték-számítással). [SFAS 144 (7), (22)-(23) bekezdés]

¹⁷ Kivéve: az értékvesztési tesztet évente el kell végezni a határozatlan hasznos élettartamú immateriális javak és a használatra még nem alkalmas immateriális javak körében [IAS 36 (10) bekezdés]

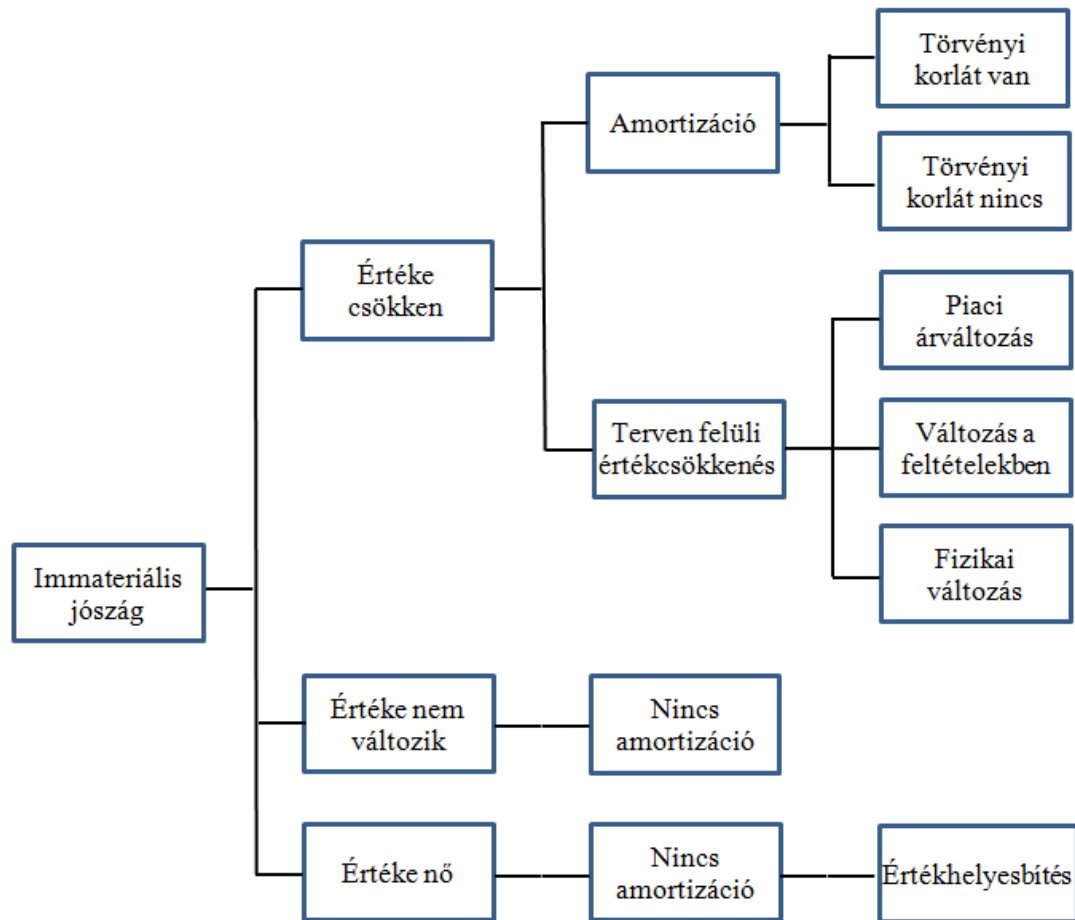
értékhelyesbítés elszámolása eredménysemlegesen történik, és nem változtatja meg az eszköz könyv szerinti értékét¹⁸.

Az IFRS rendszerében a növekvő piaci érték elszámolása a választott értékelési modelltől függ. Bekerülési érték modell alkalmazása esetén az értékvesztés és annak visszaírása is az eredménykimutatásban csapódik le. A nettó összesen felüli felértékelés az átértékelési modell választása esetén lehetséges (amely különbség a saját tőkén belül az átértékelési tartalékba kerül). Az átértékelési modell alkalmazása az immateriális javak esetében korlátozott, tekintve, hogy az IAS 38 az átértékelési modell választása esetén aktív piacot követel meg, amely az IAS 38 szerint is ritkán fordul elő az immateriális javaknál. Ha ez a feltétel mégis teljesülne, akkor az átértékelt eszköz értékcsökkenésének alapja a továbbiakban az átértékelt érték lesz, így az eredményre is közvetlen hatást gyakorol. Az IFRS-en kívül Ausztrália és Nagy-Britannia is megengedi az eszközök felértékelését. Míg az IFRS aktív piac létét követeli meg, a UK GAAP könnyen meghatározható piaci árat említ, Ausztrália pedig nem ír elő korlátozást. [Powell (2003)]

A jelenlegi, napi áras értékelés az év végi értékelés keretében különös hangsúlyt kap, mind a magyar, mind a nemzetközi szabályozást tekintve. A magyar számviteli értékelési előírások évente megkövetelik a könyv szerint érték és a piaci érték összevetését, és negatív irányú kapcsolat esetén kötelező leértékelést, pozitív irányú kapcsolat esetén részben kötelező (a korábban elszámolt terven felüli értékcsökkenés összegében), részben diszkrecionális (az értékhelyesbítés összegében) felértékelést írnak elő. Az immateriális javak értékváltozásával összefüggő számviteli elszámolásokat a 18. számú ábra foglalja össze.

¹⁸ Az értékelés keretében kizárólag az immateriális javak vizsgálatára szorítkozom, és eltekintek a valós értékelés elszámolási kérdéseitől.

Az immateriális javak értékjellemzői



18. ábra. Forrás: saját szerkesztés

Az értékelés keretében tehető egyik legfontosabb megállapítás az, hogy a magyar szabályozásban a bekerülés esetében speciálisan, az év végi értékelés esetében általánosan értékelési körbe kerül a piaci érték, ugyanakkor a számviteli törvény nem ad iránymutatást sem a piaci érték fogalmára, sem a piaci érték meghatározásának lehetséges módszereire, ezeket a gazdálkodó által meghatározott számviteli politika keretébe utalja. Itt fordított logika érvényesülését látjuk: az általában egyébként részletszabályokat alkotó kontinentális jellegű törvény hallgat a piaci érték meghatározása tekintetében, azt teljes mértékben a vállalkozóra bízva, a keretelvekre épülő nemzetközi standardok ugyanakkor jóval több és részletesebb útmutatót adnak a piaci (valós) érték meghatározására.

9. Az immateriális javak értékének számszerűsítése

9.1. Az immateriális javak értékelésének szükségessége

A szellemi tőke mérésének szükségességét magyarázó okokat széleskörű irodalmi áttekintések és empirikus kutatások tárják fel. [lásd például: Edvinsson–Malone (1997), Roos et al. (1997), Sveiby (1997), Marr–Gray–Neely (2003), Andriessen, (2004), Mádi (2004) Káldos (2006a)] Az egyes szellemi tőke elemek mérését számos eset szükségessé teheti.

1. A szellemi tőke azonosítása, mérése és fejlesztése segíti az *üzleti stratégia megfogalmazását*.
2. A szellemi tőke mérése szerepet kap a *stratégia végrehajtásának értékelésében*.
3. A vállalati *felvásárlások, átalakulások döntéshozatalát* támogatja a vállalatok szellemi tőkeértékének megbecsülése.
4. A szellemi tőke mérése hozzájárul a *belső menedzsment-rendszerek fejlesztéséhez*. Számos szerző (például Roos, Sveiby, Edvinsson) rávilágítanak arra, hogy a vállalatok többségében az immateriális tőkét nem menedzselik megfelelően, illetve nem veszik figyelembe, hogy a menedzsmentjük eltérő módszertant igényel, mint a hagyományos eszközöké. Roos és szerzőtársai a következőképpen ragadják meg a szellemi tőke mérésének menedzsmenttel való összefüggését: „amit mérni tudsz, azt tudod menedzselni, és amit menedzselni akarsz, azt mérned kell tudni.” [Roos et al. (1997) p. 7]
5. A szellemi tőke értékének meghatározása és közzététele segíti a kommunikációt a *külső érdekhordozókkal*. Így az érintettek pontosabb információhoz jutnak a vállalat valós értékéről és a jövőbeni teljesítményéről. [Roos et al. (1997), Sveiby (1997), Edvinsson–Malone (1997)] Edvinsson és

Malone (1997) további előnyként az információs aszimmetria csökkentését, a vállalati hírnév javítását, és ennek részvényárfolyamokra gyakorolt pozitív hatását emeli ki. A szellemi tőke értékéről való piaci információszolgáltatás tőkevonzásra gyakorolt hatása tekintetében a szakirodalom megosztott. Brooking (1996) és Lev (2001) szerint a cégek nem valós értékelése magasabb kockázati besoroláshoz vezet, amely végső soron megnöveli a tőkeköltséget is. Skinner (2008) ugyanakkor cáfolja, hogy ennek a cégek alulértékelésében jelentősége lenne.

6. Az egyes szellemi tőkeelemek mérése *kompensáció, javadalmazás* alapja is lehet.
7. A szellemi tőke mérése számos *tranzakció árazásában* előtérbe kerül. Ilyen esetek lehetnek az immateriális javak licencbe adása vagy értékesítése, a finanszírozás¹⁹ vagy a védett immateriális javakhoz kapcsolódó jogsérelem esetén bekövetkezett kár számszerűsítése.
8. A szellemi tőke egyes elemeinek mérése a *törvényi megfelelés* esetén is szükséges feladat. Adózási szempontból megemlíthető a transzferárak alkalmazása, számviteli szempontból pedig mindazok a korábban említett esetek, amikor a számviteli törvény a piaci értékkel való összehasonlítást, illetve a piaci érték megállapítását írja elő (piaci ár meghatározása a bekerülés egyes eseteiben, az év végi értékelés során vagy az átalakulások esetén megengedett vagyonátértékeléskor).

9.2. Mérési modellek

9.2.1. A mérési modellek csoportosítása

A szakirodalom és a gyakorlat számos mérési modellt dolgozott ki. Pike és Roos (2004) 12 módszert azonosít, Andriessen (2004) 30 modellt, Sveiby (2001) 42

¹⁹ Káldos (2006a) felhívja a figyelmet arra, hogy a megfelelő szakértelem hiánya és a magas kockázat miatt a pénzintézetek jellemzően nem fogadják el fedezetként az immateriális javakat.

módszertant kategorizál. Luthy és Williams tipológiája alapján [idézi: Pike–Roos (2004) p. 246] a különböző mérési modellek négy típusba sorolhatók:

1. *Market Capitalization Methods (MCM)*: ezek a módszerek a piaci érték és a könyv szerinti érték különbségében ragadják meg az szellemi tőke értékét.
2. *Return on Assets methods (ROA)*: ezek az eljárások az iparági ROA értékét alapul véve kalkulálják ki az adott vállalattal kapcsolatban a szellemi tőkének tulajdonítható hozamot, majd abból kerül levezetésre a szellemi tőke értéke.
3. *Scorecard Methods (SC)*: ezekben az esetekben a szellemi tőke komponensei kerülnek meghatározásra, majd ezekhez számszerűsíthető mutatószámok kerülnek hozzárendelésre. A scorecard-megközelítést alkalmazzák jellemzően a különböző szellemi tőke kimutatások.
4. *Direct Intellectual Capital methods (DIC)*: ezek a módszerek a szellemi tőke elemeit azonosítják és értékelik.

9.2.2. Alkalmazott mérési modellek

Számviteli szempontból a DIC (Direct Intellectual Capital) eljárások lényegesek, hiszen a piaci ár meghatározásakor az egyedi értékelés elve alapján az önállóan aktivált immateriális javak kerülnek értékelésre. A szakirodalomban számos szerző foglalkozott az immateriális javak értékelése során alkalmazható kvantitatív módszerek összefoglalásával. [lásd például: Mádi (2004), Káldos (2006a), Brand Finance (2009), Czoboly (2009)] A legfontosabb kvantitatív mérési modellek a költség, a piac, a jövedelem és az opció alapú értékelési megközelítések.

A *költség alapú* megközelítések szerint az eszköz értékét az előállításra vagy a megvásárlásra fordított tőke alapján lehet meghatározni. Két alapvető, a gyakorlatban is alkalmazott fajtája a történeti költség, illetve a pótlási költség módszere. A történeti költség módszere lényegében a számviteli bekerülési értéket veszi alapul, azaz az előállítással vagy beszerzéssel közvetlen kapcsolatba hozható tételeket gyűjti össze. A pótlási költség módszer aktuális piaci körülmények és árak figyelembe vételével határozza meg az újraelőállítási értéket.

A *piac alapú* módszerek azzal a feltételezéssel élnek, hogy az adott eszköznek létezik piaca, azaz hasonló jellemzőkkel bíró eszközt a múltban értékesítettek, vagy arra felhasználási szerződést kötöttek. Ezek az eljárások arra az alapvetésre épülnek, hogy a piacon elegendő tranzakció történt az ár megbízható mérésére, és az így kialakult ár viszonylag pontosan tükrözi az eszköz értékét.

Az immateriális javak sajátossága, hogy a birtoklásukból és a hasznosításukból származó haszonbeáramlás általában lényegesen nagyobb, mint az immateriális eszköz létrehozásához, illetve megszerzéséhez szükséges tőke. Ezen feltevésekből kiindulva a *jövedelem alapú* értékelési módszerek a szellemi alkotás értékét a jövőbeli várható hozamok és ráfordítások különbségének diszkontálásából számítják ki. Az egyik leggyakrabban alkalmazott (a nemzetközi szabályrendszerek által is javasolt) eljárás a diszkontált cash flow (DCF) módszer, amely az eszköz hasznosításából származó jövőbeli pénzáramok nettó jelenértékét számítja ki megfelelő diszkontráta alkalmazásával. A jelenérték számítását célszerű az eszköz élettartamához, illetve oltalmi idejéhez igazítani. „A diszkontráta használatának az a funkciója, hogy egyrészt a cash flow bizonytalansága is megjelenjen a szellemi vagyon végső értékében (kockázati korrekció), másrészt a segítségével ki lehet számolni a jövőben várt cash flow jelen időpontra vonatkozó értékét, azaz jelenértékét (időkorrekció).” [Káldos (2006a) p. 12] Egy másik, gyakran alkalmazott eljárás a royalty-mérték módszer, amely az eszköz árát az annak várható élettartama vagy oltalmi ideje alatt befolyó licenccijának tőkésített értéke alapján határozza meg.

Az *opció alapú* értékelési módszerek alapfeltevését az jelenti, hogy az eszköz értéke az idő függvényében változhat. Ez az értékváltozás általában több, nehezen modellezhető és előre jelezhető körülmény eredője. Ilyen sokismeretlenes egyenlet a jövőbeni döntések sora, amely az eszköz értékére is hatást gyakorol. Az opciós modellek a jövőbeni választási lehetőségeket értékelik az ismert valószínűségek tükrében.

9.3. Az immateriális javak értékelése a gyakorlatban

Roos és Roos a szellemi tőke megragadásának és mérésének rendszerszintű megközelítését egyre fontosabb feladatként azonosítja valamennyi vállalat esetében, iparágtól, mérettől, földrajzi elhelyezkedéstől vagy tulajdonosi szerkezettől függetlenül. [Roos–Roos (1997) p. 415] Az immateriális javak értékelése ugyanakkor sok esetben bonyolult és bizonytalanságot rejtő folyamat. Osman kiemeli, hogy az immateriális javak tényleges értékét, reális árát nem lehet az áruvilág túlnyomó hányadára alkalmazott, és ott ténylegesen is jól alkalmazható számítási módszerekkel megközelíteni. [Osman (1991) p. 19] Ennek oka az immateriális javak lényegében keresendő: az immateriális javak egyedisége szükségszerűen eredményezi a hatékony piac és az összehasonlítható piaci árak hiányát. Számos értékelési módszer ebből fakadóan részben szubjektív, amelyet a piaci szereplők nem mindig ismernek el.[Foster et al. (2003), Basu–Waymire (2008)] Juhász a pénzbeli mérésben látja a számviteli értékelés egyik legfontosabb korlátját: „Miközben a vállalat (gazdaság) kívül az értékmérés eszköze nem (kizárólag) a pénz, a számvitel csak azon belépő erőforrásokat képes befogadni, és csak azon hasznokat tudja kimutatni, amelyek pénzben mérhetők.” [Juhász (2004a) p. 71]

A Howrey Simon Arnold & White által befektetők körében végzett kutatás kimutatta, hogy a befektetők többsége a cégek befektetési szempontú értékelésekor a szellemi tőkét fontos faktornak tekinti. A szellemi tőkével kapcsolatos stratégia kiemelt szerepének hangsúlyozása mellett ugyanakkor a megkérdezett befektetők csupán harmada nyilatkozott úgy, hogy általában vagy mindig értékeli a vállalat szellemi tőkéjét is, amikor befektetési döntést hoz. [lásd részletesen: Howrey (2002)]

Az Ernst & Young (2009) említett 2007-es kutatása megerősítette, hogy a vállalatok jellemzően nem teszik közzé az általuk szenzitívnek tekintett információkat, így például az eszközértékelés módszertana is ritkán került közzétételre. Ahol mégis közzétették, az alkalmazott módszerek igen hasonlóak voltak:

- a márkanév esetében jellemzően jövedelem alapú módszert (*relief from royalty method*²⁰) alkalmaztak,
- az ügyfél-vonatkozású immateriális javak esetében szintén a jövedelem alapú módszer (*multi-period excess earnings method*²¹) volt gyakori,
- egyéb módszerek (piac alapú módszer, DCF módszer vagy költség alapú módszer) ritkábban fordultak elő.

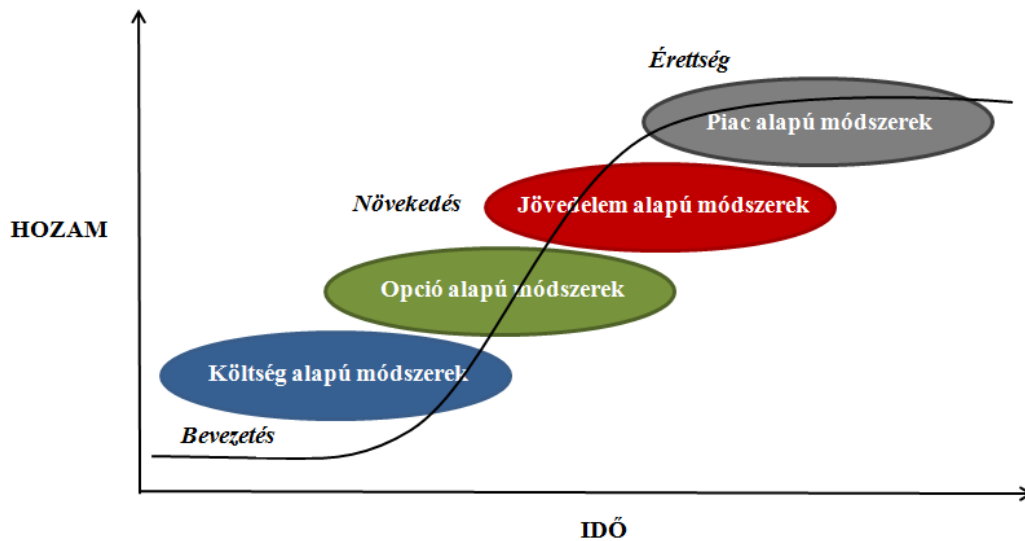
9.4. Az immateriális javak értékelésével kapcsolatos következtetések

A szakirodalom szerint a megfelelő értékelési eljárás kiválasztása során figyelembe kell venni a technológia, az immateriális jószág, illetve az azt hasznosító termék érettségét, életgörbáját is. A bevezetés szakaszában – megfelelő üzleti terv, illetve pontos piaci előrejelzések hiányában – elsődlegesen a költség alapú módszerek jöhetnek számításba. A növekedés kezdeti szakaszában alkalmazhatók jól az opció alapú módszerek, hiszen ekkor még számos döntéssel kapcsolatos elágazási pont jelentkezik. A jövedelem alapú megközelítések a növekedés későbbi szakaszában megfelelőek, ekkor ugyanis az adott immateriális jószág hasznosításának lehetőségei – kidolgozott üzleti terv ismeretében – határozottabban körvonalazódnak. Az életgörbe ezen szakaszában az immateriális jószág értéke jelentősen megugrik. A hasonló és összehasonlítható eszközökről az érettség szakaszában áll rendelkezésre a legtöbb piaci információ, az immateriális jószág értéke viszonylag stagnáló, ezért a piaci módszerek kerülnek előtérbe. [Khoury et al. (2001), Mádi (2004)] Az eszköz-életgörbe és az alkalmazható értékelési eljárások összefüggéseit 19. ábra mutatja be.

²⁰ A módszer az immateriális jószág értékét aszerint határozza meg, hogy kiszámítja annak a royalty kifizetésnek a jelenértékét, amelyet akkor kellene fizetni, ha az eszköz használatáért díjat (royaltyt) kellene fizetni.

²¹ A módszer alapján először az eszközhöz kapcsolódó nettó cash flow kerül kiszámításra, majd ebből levonásra kerül az eszköz működését szolgáló más eszközök „használati díja”.

Az eszköz-életgörbe és az értékelési eljárások kapcsolata



19. ábra. Forrás: Khoury et al. (2001) alapján saját szerkesztés

A szakirodalom egységesnek tekinthető abból a szempontból, hogy a szerzők többsége úgy látja, az immateriális javak értékelésekor célszerű többféle módszert alkalmazni, és minden olyan komponenst megragadni, amely a pénzügyi értékre hatással van. A módszerek együttes figyelembe vételekor indokolt az eljárások által adott eredmény súlyozása. A súlyok meghatározásakor egyrészt számításba lehet venni a bemutatott eszköz-életgörbét, másrészt annak az értéknek kell a legnagyobb súllyal szerepelnie, amellyel kapcsolatban a legmegbízhatóbb és leghitelesebb információk állnak rendelkezésre. [Khoury et al. (2001), Káldos (2006a), Olsen–Halliwell (2007)]

Szerencsés esetben az értékelésbe vont immateriális jószág azonosítható és *működő piaccal* rendelkezik, így nem okoz különösebb nehézséget a hasonló eszközök értékére vonatkozó információ megszerzése. Példaként említhető a könyvelő szoftverek piaca. Ezek a programok általában hasonló felépítésűek, a velük szemben támasztott követelmények alapvetően azonosak, így az értékük attól függ, hogy mennyit tudnak ebből a követelményrendszerből teljesíteni. A szoftverpiac moduláris árai hozzáférhetők, így a piaci módszerek viszonylag nagy megbízhatósággal alkalmazhatók. Mádi (2004) felhívja azonban a figyelmet arra, hogy a piaci áron alapuló értékmeghatározás soklépcsős folyamat. A *jövedelem alapú számítások* csak bizonyos feltételek fennállása esetén alkalmazhatók elfogadható megbízhatósággal.

Az újdonságot jelentő – és a gyakorlatban még nem tesztelt – immateriális javak esetében ezek az eljárások óvatosan kezelendők. Hasonló a helyzet a piaci bevezetés előtt álló termékkel, amelyhez új szabadalom vagy védjegy kapcsolódik. Gazdasági-piaci tapasztalatok híján ekkor csupán az üzleti tervre és az optimista elképzelésekre lehet támaszkodni, amelyek elsősorban becslésekből és matematikai valószínűségekből állnak. Mivel azonban az immateriális javak gazdasági jelentőségét éppen az a tény adja, hogy a ráfordított erőforrásokhoz képest sokszoros többlethasznot eredményeznek, mégsem lehet ezt a módszertan minden esetben kategorikusan elvetni. Amennyiben egy már kipróbált, a gazdaságban több éve bizonyító immateriális jószágról van szó, akkor a jövedelem alapú eljárások is alkalmazhatók. Ekkor a múltbeli tapasztalatokat szükséges korrigálni a jövőre vonatkozó tényezőkkel, amely eljárásnak a múltbeli bizonyított adatok adnak hitelességet. Megbízható módszerként alkalmazható a DCF módszer, illetve a royalty-mérték módszert célszerű választani, ha az adott immateriális jószág licencre adása termeli a bevételt. Az *opció alapú módszerek* és a *kvalitatív értékelési eljárások* az immateriális javak értékelése során kevésbé javasolhatók, esetleg csak kiegészítő jelleggel. Míg az első esetben a matematikai valószínűségek teszik rendkívül bizonytalanná a végső értéket, az utóbbi esetben a szubjektív elemek teszik kétségesse az érték megbízhatóságát.

Káldos helyesen világít rá arra, hogy az immateriális javak értékelése nem tudományos egzaktsággal megragadható feladat, a „szellemi javak értékét nem lehet mérni, csak közelítő számítással megbecsülni”. [Káldos (2006a) p. 7] A szellemi tőkére vonatkozó általános és az immateriális javakkal kapcsolatos egyedi értékelési eljárások szakirodalma igen bőséges. A különböző módszerek magabiztos alkalmazásához nem elengedő azok pusztá ismerete, megfelelő gyakorlat szükséges ahhoz, hogy a szükségszerűen számított érték megbízható legyen. A beszámolót összeállító számviteli szakemberektől, de még a könyvvizsgálóktól sem várható el, hogy az egyediségük miatt igen nehezen értékelhető immateriális javak piaci értékét megbízhatóan megbecsüljék az év végi számviteli értékelés keretében. Az ingatlanokhoz hasonlóan megoldásként kínálkozik az erre specializálódott szakember ismeretének és tapasztalatának igénybe vétele, ám ez a koncentrált szakértelem igen ritka a piacon, és ebből kifolyólag igen drága. Léteznek az említett kvantitatív és kvalitatív értékelési módszerek előnyös tulajdonságait egyesítő hibrid eljárások,

azonban általában ezek a módszerek az átlagos gazdasági szereplő vagy magánszemély számára nem hozzáférhetők. Ebből következik, hogy a könyvekben megjelenő, aktivált immateriális javak piaci értékének megállapítására a költség-haszon elve tükrében jellemzően nem kerül sor.

10. Az immateriális javakkal kapcsolatos közzététel

10.1. A közzétételről általában

Az immateriális javak fizikai eszközökhöz viszonyított növekvő aránya miatt a vállalatok egyre nagyobb nyomás alatt állnak, hogy kimutassák, az immateriális eszközeik milyen módon járulnak hozzá a szervezet teljesítményéhez. [Marr–Gray–Neely (2003)] Boross és Gyökér úgy fogalmaznak, hogy „a számvitel mai formája az ipari korszak terméke”. [Boross–Gyökér (1999) p. 15] Az ipari korszakra jellemző számviteli rendszer megfelelően értékelte a vállalat eszközeit és működését, hiszen arra a feltételezésre épült, hogy az üzlet kulcsa a pénzügyi tőke, és ennek megtérülése kulcsfontosságú. Ha azonban elfogadjuk, hogy az eszközök többsége immateriális, és nem szerepel a mérlegben, akkor a beszámoló kevésbé transzparens és megbízható képet ad. Ennek egyedüli megoldásaként egyes szerzők az immateriális javakra vonatkozó objektív információk előállítását látják. Szerintük a tudásvállalatok esetében a pénzügyi mutatók nem tükrözik megfelelően a vállalat valódi értékét és teljesítményét, ezért olyan indikátorokra van szükség, amelyek ezt a funkciót betöltik. Ezek olyan információk, amelyek az immateriális javakban bekövetkező változásokat még azelőtt jelzik, hogy az a pénzügyi számokban lecsapódna. A befektetők ezeket a nem pénzügyi mutatókat valószínűleg hasznosnak ítélik az immateriális javakra épülő vállalatok esetében, amelyek hagyományos pénzügyi kimutatásai a vagyont többnyire alulértékelik. [Sveiby (1989), Sutton (2004), Shepherd et al. (2010)] Eccles (1991) hasonlóképpen úgy látja, hogy a 90-es évektől kezdve a teljesítmény mérésében a pénzügyi mutatók kizárólagossága megszűnt, és a pénzügyi mutatók mellett egyre hangsúlyosabbak lettek a kvalitatív mutatószámok. Lev (2004) kutatómunkája is azt jelzi, hogy a gazdálkodóknak az immateriális javakról, immateriális befektetésekről és az ebből származó gazdasági hasznokról tudatosabban kellene információt gyűjteniük, és ezek részét indokolt lenne megosztani a piaci szereplőkkel is.

A szakirodalomban számos szerző [Lev (2001), Eccles et al. (2001), Beattie–Pratt (2002)] szerint a szellemi tőkére vonatkozó kimutatás kidolgozása alapvető árazási, beszámolási és menedzsment eszköz lehetne a menedzsment kezében. A SEC (U.S.

Securities and Exchange Commission) által rendezett workshop²² résztvevői [idézi: Edvinsson (1997) p. 367] a megoldást a *szellemi tőkére vonatkozó kimutatás* összeállításában látják, amely a pénzügyi kimutatás kiegészítő dokumentuma lehetne, és a vállalat jövőbeni fejlesztési, innovatív tevékenységéről szolgáltatna információt. Ezek az információk a pénzügyi adatokat nem torzítanák, hanem támogatnák, kiegészítenék. Más szerzők ugyanakkor valószínűtlennek tartják, hogy a közeljövőben a pénzügyi kimutatásokban valamennyi szellemi tőke elem bemutatásra kerüljön, mivel a számviteli szervezetek, pénzügyi elemzők és kutatók még nem jutottak közös álláspontra a szellemi tőke mutatószámairól, és semmilyen általános számviteli alapelv nem került elfogadásra. [Marr–Gray–Neely (2003) p. 449]

A szellemi tőkére vonatkozó kimutatás vonatkozásában célszerű megkülönböztetni a belső célra és a külső felhasználók számára készülő elemzéseket. A *belső célra készülő kimutatások* célja a menedzsment számára olyan minőségű és mennyiségű információ szolgáltatása, amely hatékonyan támogatja az operatív döntéshozatalt, hozzájárul a működőképességhez, valamint összhangba hozza a rövid távú eredményeket a hosszú távú fenntarthatósággal. A *külső célra készülő kimutatások* lehetnek kötelezőek, amelyek célja a szabályozásnak való megfelelés, és lehetnek önkéntesek is, amelyek célja az érdekhordozók számára többletinformáció szolgáltatása és a megalapozott döntéshozatal elősegítése. [Shepherd et al. (2010) p. 3]

A bőségebb információ-közzététellel kapcsolatos *aggályok* elsősorban arra vonatkoznak, hogy a kiélezett versenykörnyezetben nemcsak a befektetők jutnak részletesebb adatokhoz, hanem a versenytársak is. Másrészt a jövőre vonatkozó becslések, spekulációk közlése a gazdálkodó részéről megtévesztő lehet a befektetők oldaláról is. (Ezért célszerű csak tényeket, múltbeli adatokat közölni.) A kérdés az, hogy hogyan lehet egyensúlyba hozni „a befektetők kielégíthetetlen információéhségét a versenytársak segítésének kockázatával”. [Lev (2004) p. 46] Lev, Guo és Zhou (2004) erre irányuló kutatásában 49 biotechnológiai vállalat tőzsdére lépés előtti önkéntes kommunikációját vizsgálta az immateriális javakkal és

²² SEC workshop: „The Reporting on Intangible Assets”, Washington, 1996. április 11-12

az új termékekkel kapcsolatban. A vizsgált vállalatok többsége széleskörű információkat tett közzé az új termékekről, a klinikai vizsgálatok eredményéről és a jövőbeni fejlesztési irányokról annak ellenére, hogy a biotechnológiai piacon igen éles verseny uralkodik. Lev, Guo és Zhou kutatásai arra utalnak, hogy a piaci szereplőkkel való minőségi információközlés (elsősorban az immateriális javakról) kisebb mértékű részvényár-volatilitást és a vételi ajánlatok közötti kisebb különbséget eredményez. Andrikopoulos (2010) a széleskörű információ-közzététel lehetséges akadályaként említi meg, hogy a *költség-haszon elvére* építve az érintetteknek általában nem éri meg egy komplex beszámolási rendszerbe befektetni, mivel közvetlen pénzügyi előny nem származik belőle, másrészt a szellemi tőke számos eleme (például a humán tőke) nem forgalomképes, így likvidációs értéke sincs.

10.2. Kötelező közzététel

A mérlegben szereplő immateriális javakhoz kapcsolódó kiegészítő információk, illetve a nem aktivált jelentős immateriális befektetések bemutatása jellemzően a vállalkozások *kiegészítő mellékletében* szerepelnek. A kiegészítő melléklet nem csupán kiegészíti a mérlegben és az eredménykimutatásban szereplő adatokat, hanem többletinformációkat szolgáltat a gazdálkodó működéséről. [Tóthné (2010)] A szabályozások általában tartalmazznak immateriális javakra vonatkozó közzétételi kötelezettségeket, de ezek egyfajta *minimumot* jelölnek ki: a vállalkozásoknak ennél több információt is szükséges megosztaniuk a piaccal, amennyiben az a megbízható, valós kép érdekében indokolt. A szabályozások a legtöbb közzétételi követelményt az immateriális javak értékében bekövetkezett változásokkal kapcsolatban írják elő: rendszerint megkövetelik a bruttó érték növekedésének és csökkenésének részletezését, a tárgyévi és a halmozott értékcsökkenés, a terven felüli értékcsökkenés és az értékhelyesbítés alakulásának bemutatását. Általában ki kell térni az alkalmazott amortizációs módszerekre és piaci értékelés esetén az alkalmazott értékelési eljárásokra. A kiegészítő mellékletben információkat kell közzé tenni a tárgyévben felmerült és ráfordításként elszámolt kutatási és fejlesztési költségekről. Az IFRS nem kötelező jelleggel ezen kívül azt is ajánlja, hogy a gazdálkodó az ellenőrzése alatt álló, de eszközként ki nem mutatott jelentős

immateriális javakra is térjen ki. A számviteli törvény szerint az éves beszámolót készítő gazdálkodók számára kötelező üzleti jelentésben ki kell térni a kutatás és a kísérleti fejlesztés területének bemutatására is a vállalkozás helyzetének megértéséhez szükséges mértékben. Az immateriális javakra vonatkozó legfontosabb közzétételi kötelezettségeket az 1. táblázat foglalja össze²³.

²³ A magyar szabályozásban az egyszerűsített éves beszámoló esetében bizonyos információkat nem szükséges közzétenni, a sajátos egyszerűsített éves beszámoló pedig nem tartalmaz(ott) kiegészítő mellékletet.

Közzétételi kötelezettségek a szabályozásokban

	Számviteli törvény	IFRS	US GAAP
Értékelés	<i>mérlegtételek szerint:</i>	<i>saját előállítású és egyéb immateriális javak megbontásában csoportonként:</i>	<i>csoportonként:</i>
	nyitó bruttó érték, növekedés, csökkenés, záró bruttó érték	határozott és határozatlan élettartamúak, a határozatlan hasznos élettartam meghatározásának alapja	könyv szerinti érték, bruttó érték, halmozott értékcsökkenés, jelentős maradványérték
	halmozott értékcsökkenés nyitó értéke, növekedése, csökkenése, záró értéke	hasznos időtartam vagy amortizációs kulcs	átlagos amortizációs idő
	tárgyévi értékcsökkenési leírás összege	alkalmazott amortizációs módszer	becsült amortizációs költség a következő 5 évre
	értékcsökkenési leírás elszámolása módszerek szerinti bontásban	bruttó érték és halmozott amortizáció (a halmozott értékvesztéssel összevonva) az időszak elején és végén	az értékvesztéssel érintett immateriális javak bemutatása, az értékvesztés alátámasztása, a valós érték meghatározásának módszere, az elszámolt veszteség nagysága
	terven felüli értékcsökkenés, a visszaírt terven felüli értékcsökkenés összege	az eredménykimutatás azon sorai, ahol az amortizáció megjelenik	az eredménykimutatás azon sora, ahol az értékvesztés elszámolásra került
	jelentősebb összegű terven felüli értékcsökkenés, illetve annak visszairása elszámolásának indokai	könyv szerinti érték változása (növekedések, csökkenések) tételiesen	aktivált szoftverek könyv szerinti értéke, elszámolt értékcsökkenése és értékvesztése
	értékhelyesbítések nyitó értéke, növekedése, csökkenése, záró értéke	egyedileg jelentős immateriális javak leírása, könyv szerinti értéke és hátralevő amortizációs időszaka	
	piaci értéken történő értékelés alkalmazott elvei és módszerei	teljesen leírt, de még használatban lévő eszközök (nem kötelező) átértékelési modell alapján értékelt eszközök speciális közzététele (átértékelés időpontja, könyv szerinti érték, könyv szerinti érték bekerülési érték modell alapján, átértékelési tartalék változása, módszertan)	
K+F	a kutatás és a kísérleti fejlesztés tárgyévi költségei	ráfordításként elszámolt kutatási és fejlesztési költségek	a kutatási és fejlesztési ráfordítások összege
			szerzett kísérleti-fejlesztés értéke, hozzá kapcsolódó leírások
Nem aktivált eszközök		a gazdálkodó ellenőrzése alatt álló, de eszközként ki nem mutatott jelentős immateriális javak (nem kötelező)	
Egyéb		állami támogatás útján bekerült eszközök	
		korlátozott tulajdonjogú és biztosítékként leköötött eszközök könyv szerinti értéke	
		az immateriális javakra vonatkozó kötelezettségvállalások	

1. táblázat. Forrás: saját szerkesztés

Az immateriális javak közzétételével kapcsolatban számos empirikus kutatás született. Az Arthur Andersen 1998-ban nemzetközi kutatást végzett a szellemi tőkével kapcsolatos információk közzétételéről. 1998-ban a válaszadók többsége egyetértett abban, hogy a szellemi tőke mérése hozzájárul a vállalati hatékonyság növekedéséhez, és úgy vélte, hogy a szellemi tőke kimutatás jelentősége növekedni fog a jövőben. Sokan úgy sejtették, hogy a közeljövőben a szellemi tőke kimutatás nem fogja a pénzügyi kimutatások részét képezni, az erre vonatkozó közzétételt csupán önkéntes alapon látták megvalósíthatónak. [Bontis (2001)]

A magyarországi KPMG 19 olyan gazdálkodó egység IFRS-ek szerint készült éves jelentését elemezte, amelyek értékpapírjait a Budapesti Értéktőzsdén jegyzik. A felmérés célja a nyilvánosan hozzáférhető IFRS-ek szerinti pénzügyi kimutatások minőségének átfogó megismerése volt. A felmérés az immateriális javakkal kapcsolatos közzétételek minőségét és teljességét megfelelőnek értékelte, bár több gazdálkodó egység nem különböztette meg egyrészt a saját előállítású és az egyéb immateriális javakat, másrészt a határozatlan és a határozott hasznos élettartamú immateriális javakat. [Boros–Rakó (2010)]

Kang és Gray (2011) kutatásukban a fejlődő piacokon működő 200 legnagyobb vállalat beszámolójában szereplő közzétételeket vizsgálták meg az immateriális javakra vonatkozóan. A fő kutatási módszertan a tartalomelemzés (*content analysis*) volt, azaz a közzétett beszámolók szöveges részének elemzése. A szerzők kutatása kimutatta, hogy számos vállalat az éves beszámolója szöveges részében kitért az immateriális javakra vonatkozó információkra is, ami támogatta a hatékony kommunikációt a piaccal. A kutatásba vont, fejlődő piacokon működő nagyvállalatok elkötelezettek voltak az immateriális javakra vonatkozó információk közzétételében. A vállalatok többsége a szöveges elemzésben jellemzően több mennyiségi adatot tett közzé, mint minőségi jellemzőt. A szerzők kutatásuk eredményeképpen arra a következtetésre jutottak, hogy az immateriális javak közzétételének számossága, természete és terjedelme függ az alkalmazott számviteli szabályrendszertől²⁴ és iparágtól, de nem függ a tőzsdei jegyzéstől vagy a vállalat méretétől. Ez utóbbi eredmény látszólag ellentétben áll más, korábbi kutatásokkal, amelyek kimutatták,

²⁴ A kutatásban az IFRS-t és US GAAP-et alkalmazó vállalatok lényegesen kevesebb információt tettek közzé, mint a nemzeti számvitelt követő vállalatok.

hogy a közzététel szintje pozitív kapcsolatban áll a vállalat méretével, azaz a nagyobb vállalatok több információt tesznek közzé gazdagabb erőforrásaiknak köszönhetően. [lásd például Holland–Foo (2003) kutatását, idézi Kang–Gray (2011)] A két kutatás között valójában még sincs valós ellentmondás. Kang és Gray a kutatásukba a fejlődő piacok 200 legnagyobb vállalatát vonták be, így a méret szempontjából valóban nem is születhetett szignifikáns eltérés.

10.3. Önkéntes közzététel

10.3.1. Szellemi tőke kimutatás belső felhasználók részére

A svéd szellemi tőke mozgalom kiemelkedő alakja, Karl-Erik Sveiby a szellemi tőke mérésére kidolgozta az *Intangible Asset Monitor* elnevezésű modellt. Az immateriális javak körét három dimenzió szerint vizsgálja: külső struktúra, belső struktúra és kompetencia. A három dimenzión belül négy fókusz (növekedés, innováció, hatékonyság, stabilitás) szerint célszerű mutatószámokat meghatározni, és az immateriális javak változását, fejlődését ezen indikátorok alapján lehet követni és elemezni.

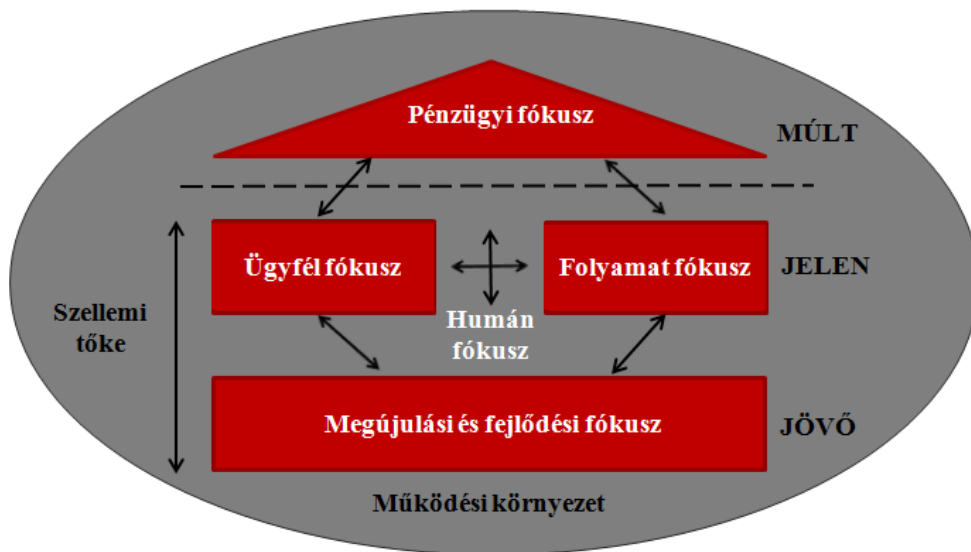
Az Intangible Assets Monitor modellje

	PIACI ÉRTÉK			
	FIZIKAI ESZKÖZÖK	IMMATERIÁLIS JAVAK		
		Külső struktúra	Belső struktúra	Kompetencia
Növekedés				
Innováció				
Hatékonyság				
Stabilitás				

20. ábra. Forrás: [Sveiby (1996)]

A *Skandia Navigator* olyan menedzsment eszköz, amely a szellemi tőke értékelését teszi lehetővé. Az egyes területek (megújulási és fejlődési fókusz, ügyfél fókusz, folyamat fókusz, pénzügyi fókusz) stratégiai célkitűzéseit olyan mélységig szükséges lebontani, hogy a stratégia megvalósításának kritikus tényezőiként funkcionáló, számszerű indikátorokat kapjunk. Fókuszterületenként 3-4 indikátor kijelölése célszerű, amelyek a későbbiekben tervezési és visszacsatolási pontként is szolgálnak. [Edvinsson (1997)]

A Skandia Navigator modellje



21. ábra. Forrás: Edvinsson (1997) p. 371

A Skandia Navigator szemléletében hasonlít a Kaplan-Norton-féle *Balanced Scorecard* modellhez [Kaplan-Norton (1992)]. A Balanced Scorecard modell főleg belső vállalati célokat szolgáló menedzsment eszköz, bár Norton az utóbbi időben felvetette a modell külső kommunikációs eszközként való használatát. A modellt – amely négy dimenzióban vizsgálja a vállalat működését (pénzügy, ügyfelek, belső folyamatok, tanulás és fejlődés) – elsősorban stratégiaalkotásra és teljesítménymérésre használják. A dimenziókra jellemző mutatószámok tükrében a vállalat működése és teljesítménye mérhetővé válik.

Roos és szerzőtársai (1997) számos modell (például a Skandia Navigator) kritikáját egyrészt abban fogalmazzák meg, hogy a szellemi tőke indikátorai között nem priorizálnak, így lehetetlenné teszik a menedzsment számára a döntésoptimalizálást.

Másrészt ezek a modellek nem tárják fel az immateriális javak kapcsolatát a vállalat más fizikai és pénzügyi eszközei között, ezen kívül alapvetően stock és nem flow szemléletűek. A szerzők által kidolgozott *szellemi tőke index (Intellectual Capital index, IC-index)* használatának célja az, hogy a vállalatok feltárják a piac felé a rejtett értékeiket, ezáltal elősegítve a piac megbízhatóbb értékelését a vállalat valós értékéről. Az IC-index a szellemi tőkét jellemző indikátorokat hierarchia szerint súlyozva egyetlen indexbe tömöríti. A szerzők szerint az index változása tükrözi a vállalat piaci értékének változását is.

10.3.2. Szellemi tőke kimutatás külső felhasználók részére

Baruch Lev a befektetők és a külső döntéshozók informálása céljából egy scorecard-jellegű modellt (*Value Chain Scoreboard*) dolgozott ki, amely a vállalat szellemi tőkéjének hasznosítását elemzi. Az értéklánc modellnek három fázisa van: felfedezés és tanulás (*discovery and learning*), megvalósítás (*implementation*) és piacosítás (*commercialization*), amelyek további alkategóriákra tagolhatók. Az összesen 9 alkategóriához különböző mutatók rendelhetők, amelyeknek minőségi követelményeknek kell megfelelniük: számszerűsíthetőknek, standardizálhatóknak kell lenniük, és a vállalati értékhez való hozzájárulásukat empirikus módon kell alátámasztani. [Lev (2001), Holmen (2005)] Kang és Gray (2011) Lev értéklánc modelljének megvalósulását tesztelték a nyilvánosságra hozott éves beszámolóikban. A kutatás kimutatta, hogy a legtöbb információt a „felfedezés és tanulás” fázis kapcsán teszik közzé, ezután jön a „piacosítás” szakasz, a beszámolók a legkevesebb információt a „megvalósítás” szakaszból tartalmazzák.

A skandináv országokban nagy hagyománya van a szellemi tőkével kapcsolatos kutatásoknak és a szellemi tőkéről szóló vállalati információ-szolgáltatásnak. Dániában számos vállalat készít szellemi tőke kimutatást belső célokra és külső felhasználók számára egyaránt. *Dániában a szellemi tőke kimutatás* a vállalat tudásmenedzsmentjének szerves része. Ennek keretében segíti a stratégiaalkotást és annak lebontását célokra, akciókra és mutatószámokra. A dán szellemi tőke kimutatás egyrészt menedzsment eszközként szolgál, másrészt a külső érdekhordozók felé kommunikációs eszköz. A dán számviteli törvény a szellemi alkotásokról kiegészítő

információk bemutatását írja elő, amennyiben azok jövedelemre gyakorolt hatása jelentős. Ennek egyik prezentálási módja lehet a szellemi tőke kimutatás, amely a beszámolót kiegészítő dokumentum is lehet. A legfőbb követelmény ezzel a kimutatással szemben az, hogy a benne foglalt információk lényegesek, megbízhatóak legyenek és összhangban álljanak az alapvető számviteli alapelvekkel. A szellemi tőke kimutatás összefoglalja, hogy a vállalat által előállított termékek és szolgáltatások milyen formában teremtenek értéket a vevőknek, és ehhez milyen típusú tudás erőforrásra van szükség. A kimutatás feltárja, hogy a sikeres működéshez milyen új tudáserőforrások megteremtése szükséges, ez hogyan valósul meg konkrét akciótervben, és a megvalósítás milyen mutatószámokkal mérhető és követhető nyomon. [lásd részletesen: Danish Ministry of Science (2003)]

A dán szellemi tőke kimutatáshoz hasonló az Európai Unió által támogatott *MERITUM-projekt* keretében megalkotott szellemi tőke kimutatás modell. A MERITUM-modell logikája és struktúrája nagyon hasonlít a dán szellemi tőke kimutatáshoz: első lépésként a vállalat stratégiai céljait kell definiálni, majd ehhez kapcsolódóan kell a szervezet immateriális vagyoni elemeit azonosítani a fejlesztésükhöz szükséges akciótervvel együtt. A rendszer alapját ebben az esetben is megbízható, lényeges és összehasonlítható mutatószámok képezik. [lásd részletesen: Meritum (2001)]

11. Az immateriális javakkal kapcsolatos elgondolások

Az immateriális javak bemutatásával és számviteli elszámolásával elégedetlen szerzők munkája nyomán számos elképzelés született a jelenlegi beszámolási rendszer továbbfejlesztésére, illetve kiegészítésére.

Lev és Zarowin (1999) rávilágítanak arra, hogy a fejlesztés előrehaladtával (ötlet, tesztelés, termékfejlesztés) az üzleti siker bizonytalansága egyre csökken, valamint a pénzügyi adatok is egyre megbízhatóbbak. Így a szerzőpáros azt javasolja, hogy *meghatározott technológiai megvalósíthatósági teszteken* átment, várhatóan hasznot hozó immateriális befektetések aktiválhatók legyenek. A számviteli szabályozások jelenlegi szemléletmódjával ellentétben az eszközkénti kimutatással a teljes korábbi projektköltségek aktiválását látják indokoltnak. Powell (2003) a *valós érték megközelítést* javasolja: eszerint a gazdálkodó aktiválhatja az azonosítható immateriális jószágot (keletkezéstől függetlenül), ha megbízhatóan mérhető és a jövőbeni gazdasági hasznok valószínűsíthetőek. Ekkor az eszköz aktiválása valós értéken történne.

Lev és Zarowin (1999) ezen kívül szükségesnek látják a *pénzügyi kimutatások újbóli összeállítását* és közzétételét, amennyiben korábbi immateriális ráfordítások aktiválása válik szükségessé. A pénzügyi kimutatások ugyanis – miközben a múltbeli események hatását tükrözik – nagymértékben függenek a jövőbeni események becsléseitől. Amint a jövőbeni események egyre biztosabbnak látszanak, a bizonytalanság mértéke egyre csökken. A szerzőpáros szerint a lezárt évek pénzügyi kimutatásainak újbóli összeállítása – a megvalósult jövőbeni információk ismeretében – valósabban tükrözné a múlt teljesítményét. Az elképzelést ellenzők szerint viszont a felülvizsgált múltbeli információk már nem relevánsak a döntéshozók szempontjából, sőt az érdekhordozókat akár össze is zavarhatja. Ellenpéldaként Lev és Zarowin a GDP adatok nyilvánosságra hozatalát említik meg, amelyet szintén folyamatosan, akár utólagosan is felülvizsgálnak és módosítanak. Skinner (2008) szerint ugyanakkor ez a megközelítés a korábban közzétett információk és adatok folyamatos felülvizsgálatát vonná maga után, amely megingatná az érintetteknek a számok megbízhatóságába vetett hitét. Míg Lev és

Zarowin a korábbi pénzügyi kimutatások újbóli összeállítását javasolja, Hoegh-Krohn és Knivsfla (2000) a teljes költségek aktiválását bevételek elszámolásával képzelik el abban az időszakban, amikor az újraaktiválás felmerül. A profitmanipulálás elkerülése érdekében a szerzők a múltbeli költségek aktiválását csak akkor látják megengedhetőnek, ha a ráfordításként történő elszámolás évében a vállalkozás a későbbi aktiválhatóság lehetőségére előzetesen információt tesz közzé a beszámolóban.

A jelenlegi beszámolási rendszerből kiinduló megoldásként adódhat a *kiegészítő melléklet* felhasználása az immateriális javakra vonatkozó többletinformáció közzétételére. „A kiegészítő melléklet formája, szerkezete nem standardizált, a készítő megítélésén, mérlegelésén múlik, hogy mit és milyen mélységben tart lényegesnek a bemutatásra.” [Tóthné (2010)] A magyar számviteli rendszert tekintve az éves beszámolót készítő gazdálkodók által elkészítendő *üzleti jelentés* kiegészítése is szóba jöhet. A számviteli törvény szerint az üzleti jelentésnek a vállalkozó üzletmenetének fejlődéséről, teljesítményéről, illetve helyzetéről átfogó, a vállalkozó méretével és összetettségével összhangban álló elemzést kell tartalmaznia. Ennek keretében be kell mutatni minden olyan pénzügyi és nem pénzügyi jellegű teljesítménymutatót is, amely lényeges az adott üzleti vállalkozás szempontjából. Ennek keretében kiemeltebb szerepet kaphat az immateriális javakra vonatkozó közzététel is. A kiegészítő mellékletben való közzététel mellett szól, hogy az szélesebb vállalkozói kört érint, hiszen – az üzleti jelentéssel ellentétben – nemcsak az éves beszámolót, hanem az egyszerűsített éves beszámolót készítő is összeállítják és közzéteszik. Bármely kimutatás tartalmazzon az immateriális javakra vonatkozó többletinformációt, arra kell törekedni, hogy ezek a kiegészítő információk múltbeli tényekre épüljenek, ugyanakkor előretekintőek legyenek. [DiPiazz et al. (2006)] A nyilvános számviteli információk iránti növekvő igény ellenére számos intézkedés történik az adminisztrációs terhek könnyítése jegyében, amelynek egyik következménye éppen a korlátozottabb vállalati információszolgáltatás. Ennek megvalósulása a magyar számviteli gyakorlatban a korábbi sajátos egyszerűsített éves beszámoló, illetve a mikrogazdálkodói beszámoló alkalmazása.

A bemutatott *szellemi tőke kimutatások* (dán szellemi tőke kimutatás, MERITUM-modell) bizonyítékként szolgálnak arra, hogy számos szakember az immateriális javakkal kapcsolatos elméleti problémák megoldását önálló szellemi tőke kimutatás elkészítésében látja. A szellemi tőke kimutatás nem más, mint a Kaplan-Norton-féle Balanced Scorecard modell „tanulás és fejlődés” dimenziójának részletes kidolgozása, a szellemi tőke elemekre vonatkozó információk strukturált összerendezése és bemutatása. Azok a vállalatok, amelyek már nyilvánosságra hoztak szellemi tőke kimutatást, „azt kívánják a külvilág felé mutatni, hogy innovatívak, rugalmasak, és a tudás és humán erőforrás fontos számukra”. [Danish Ministry of Science (2003) p. 8] A szellemi tőke kimutatások jellemzően a vállalati stratégiát bontják le akciótervekre és azokhoz pénzügyi és nem pénzügyi mutatókat rendelnek. Bögel (1998) rávilágít arra, hogy a vállalatvezetés sokszor nem is tudja, hogy a szellemi tőke mibe van fektetve, így a megtérülés mérése is természetesen nehézségekbe ütközik. Kétségtelen előrelépés, ha a vállalat a szellemi tőke elemeihez különböző mérőszámokat képes rendelni. A szellemi tőke kimutatásban használt indikátorok kapcsán azonban számolni kell a megbízhatóságot és a hasznosíthatóságot korlátozó néhány sajátossággal. A mutatószámok az iparági és cégspecifikus sajátosságok miatt nehezen standardizálhatók. Önmagában a lehetséges szellemi tőke elemek beazonosítása és definiálása is igen sokszínű. Az ezekhez rendelt mutatószámok pedig igen sokfélék és nagyszámúak lehetnek. Ha az indikátorokat standardizáljuk, akkor az csak az általánosság magas szintjén történhet, így viszont a közzététel is általános lesz, ami pedig nem ad hozzáadott értéket az információszolgáltatásban. A mutatók sokfélesége és nagy száma miatt a vállalatok közötti összehasonlító elemzések elkészítése is nehézségbe ütközik. A mutatók kiválasztása önmagában is szubjektivitást hordoz, sőt, az is elképzelhető, hogy a vállalatmenedzsment szándékosan elhagyja azokat az indikátorokat, amelyekkel kevésbé kedvező információkat tennének közzé. Számos mutatót nehezen vagy költségesen lehet objektív módon igazolni, illetve a vállalatoknál jellemzően nincs megfelelő szakmai tapasztalat és gyakorlat a szellemi tőkére vonatkozó információgyűjtésben. Mindezek a költség-haszon elve alapján megkérdőjelezzik a szellemi tőke kimutatás összeállításának létjogosultságát. Ráadásul a nem pénzügyi mutatók hozzájárulása a vállalat teljesítményéhez igen nehezen számszerűsíthető. A skandináv tapasztalat alapján azonban a szellemi tőke kimutatás összeállítása működő gyakorlat lehet. „A külső szellemi tőke kimutatásnak akkor van hatása, ha a

célcsoport el akarja olvasni, megérti a tartalmát, és elhiszi az üzenetét. Ennek biztosítása érdekében a szellemi tőke kimutatásnak lényeges információkat kell tartalmaznia, valódi képet kell tükröznie a vállalatról, megbízható számszerű adatokat kell bemutatnia, és ismertetnie kell az alkalmazott módszertant”. [Danish Ministry of Science (2003) p. 48] A standardizáltság lehetetlensége miatt a szellemi tőke kimutatás kötelezővé tétele strukturált formában nehezen elképzelhető. A gyakorlatnak jobban megfelel, ha a szabályozás az információ tartalmára vonatkozóan ad kötelező instrukciót, ám annak közzétételi formáját a gazdálkodóra bízza.

12. A kutatás hipotézisei

A kutatás hipotéziseiben megfogalmazott feltevések követik az elméleti kutatásban tett megállapításokat. Az immateriális javak számviteli elszámolásait illetően a legtöbb kérdés és probléma az immateriális javak aktiválhatósága kapcsán jelentkezik. Az eszközkénti kimutatás magyar megvalósíthatóságát kívánják feltárni a **H1 és H2 hipotézisek** (két-két részhipotézissel). Az aktiválás mellett érdemes kutatni az immateriális javak piaci értékének számszerűsítésével kapcsolatos kérdéskört is, amely általános számviteli feladatként jelentkezik minden vállalatnál, amely immateriális jószágot mutat ki a könyveiben. A megbízható piaci értékelés akadályait teszteli a **H3 hipotézis**. Annak ellenére, ha valamely gazdasági jelenség, vagyoni elem nem teljesíti az aktiválás kritériumait, az még lényeges információ lehet a vállalattal összefüggésben. Deák (2008) ezt a jelenséget hívja „beszámolóképeségnek”. A vállalatok felelőssége és lehetősége az, hogy a mérlegben ki nem mutatott gazdasági jelenségek vállalatra gyakorolt hatásait a kiegészítő mellékletben vagy egyéb jelentésben a piac számára közzétegyék. A magyar gyakorlatban a szellemi tőkére vonatkozó önálló kimutatás elkészítése jellemzően nem vagy csak ritkán fordul elő, ezért az immateriális javakkal kapcsolatos közzétételek megjelenését a kiegészítő mellékletben vizsgálom. A közzétételre vonatkozó feltételezéseket a **H4 hipotézis** foglalja össze (két részhipotézissel).

H1: A magyar számviteli szabályozási környezetben működő gazdálkodók

- a) a vállalati működést szolgáló immateriális javak jelentős részét nem mutatják ki a beszámolóban;**
- b) nagyobb arányban aktiválnak vásárolt immateriális javakat, mint saját előállításúakat.**

Az első hipotézis arra a szakirodalomban széles körűen feltárt alapproblémára épül, amely azonosítja az aktiválási feltételek nehéz teljesíthetőségét az immateriális jellegű költségek (befektetések) esetében. Az immateriális javak gazdasági értékét legtöbbször az újszerűség és az egyediség adja, amely a jövőbeni gazdasági hasznok megbízható igazolását nem mindig teszi lehetővé. Az immateriális javak egy része

nem tudatos tevékenység eredményeképpen születik meg a vállalatnál, ezért nehezen azonosítható az az időpont, amelytől a szisztematikus tudás eszközként megragadható. Így a saját előállítású immateriális javak esetében a költségek megbízható mérése is gyakran akadályba ütközik. Más, a tudásban, a gyakorlatban testet öltő immateriális javak olyan szervesen összefüggnek, összefonódnak a vállalati működéssel, hogy az önálló értékmegragadás nem lehetséges, és a kapcsolódó gazdasági hasznok kimutatása is jelentős munkát igényel. Mindezek alapján az a következtetés vonható le, hogy a vállalatok többsége az immateriális jellegű költségeit nem tudja, illetve nem akarja eszközként kimutatni az aktiválási feltételek körülményes (gyakran lehetetlen) igazolhatósága miatt. Ezt a feltevést kívánja igazolni a H1/a) részhipotézis. A saját előállítású és a vásárolt eszközök differenciált számviteli megvalósulásából következik a H1/b) részhipotézis. Az eszközkénti aktiváláshoz szükséges feltételek (elsősorban az azonosíthatóság és a bekerülési érték megbízható mérése) várhatóan nagyobb valószínűséggel és objektívebb módon igazolhatók külső beszerzés (jellemzően vásárlás), mint saját előállítás esetén.

H2: Az immateriális javak kimutatása a mérlegben, továbbá a kutatási és fejlesztési ráfordítások nagysága összefüggésben áll

- a) a gazdálkodó méretével;**
- b) a gazdasági ágazattal és a tevékenység jellegével.**

A második hipotézis első részhipotézise azokra a nemzetközi kutatásokra épül, amelyek azt állapították meg, hogy a vállalatok aktiválási hajlandósága függ a gazdálkodó méretétől. [lásd például: Ferrari– Montanari (2010)] Az alapfeltevés az, hogy a kis- és középvállalkozások jellemzően belülről növekednek, és a működésüket elsősorban (gyakran nem tudatos tevékenységgel előállt, nem azonosított) saját előállítású immateriális javakra építik, és korlátozott pénzügyi lehetőségeik miatt csak a tevékenységhez elengedhetetlenül szükséges immateriális javakat vásárolják meg (például a működéshez szükséges engedélyek, szoftverek). A nagyvállalatok ezzel szemben nagyobb valószínűséggel folytatnak tudatos kutatási, fejlesztési tevékenységeket, amelyek költsége mérhető és aktiválható, másrészt

tőkeerősségük miatt nagyobb valószínűséggel képesek a piacon versenyelőnyt biztosító immateriális javakat vásárolni.

A szellemi tőke gazdasági életben és a vállalkozások működésében, versenyképességében játszott kulcsfontosságú szerepét a szakirodalom megfelelően körüljárja és alátámasztja. Az immateriális javak azonban eltérő módon és nagyságrendben járulnak hozzá a vállalati értékteremtéshez. Az immateriális javak vállalati működésben betöltött kulcsfontosságú vagy éppen másodlagos szerepét nagymértékben befolyásolja az a közvetlen gazdasági környezet (ágazat), amelyben a vállalat tevékenykedik. A második részhipotézis azt valószínűsíti, hogy azokon a piacokon, ahol a versenyelőnyt a folyamatos megújulás és egyediség jelenti, ott az immateriális befektetések nagyságrendje is nagyobb, ezáltal az aktivált eszközök is nagyobb számban fordulnak elő. A kutatási és fejlesztési ráfordítások önálló vizsgálatát a törvényi közzétételi és adatszolgáltatási kötelezettségek teszik lehetővé.

H3: A vállalatok többsége az év végi értékelés keretében nem számszerűsíti az aktivált immateriális javak piaci értékét.

Az elméleti részben felvázoltak szerint a magyar számviteli szabályozásban az eszközök bekerülésekor speciálisan, az év végi értékelés keretében rendszerint szükséges az eszközök piaci értékének meghatározása. Az immateriális javak egyediségéből következik a hatékonyan működő immateriális piacok és az összehasonlítható piaci árak hiánya. Az elmélet és gyakorlat által kialakított értékelési módszertan rendkívül szerteágazó, annak alkalmazása sokrétű tapasztalatot igényel. Megbízható tapasztalat hiányában az adatbázisokhoz való hozzáférés vagy szakértő igénybe vétele jellemzően igen drága. Az említett nehézségekből következően a harmadik hipotézis azt feltételezi, hogy a magyar gyakorlatban az immateriális javak könyv szerinti értéke nagyon ritkán kerül összevetésre azok piaci értékével.

H4: A beszámolóban az immateriális javakra vonatkozó közzététel

- a) jellemzően a számviteli szabályozás által előírt minimális információközlésre szorítkozik;**
- b) függ a gazdálkodó méretétől.**

A számviteli törvény a beszámoló részét képező kiegészítő melléklet kapcsán meghatároz minimálisan teljesítendő közzétételeket, így az immateriális javakra vonatkozóan is. A vállalatoknak azonban a törvény által előírt minimumnál több információt is szükséges megosztaniuk a piaccal, amennyiben az a megbízható, valós kép érdekében indokolt. A kötelező – és könnyen számon kérhető – minimum közzétételen túl a vállalatok azonban nem szívesen osztanak meg információt a piaccal. Az érintettek hitelesebb és pontosabb tájékoztatásának igényét felülírják azok az aggályok, amelyek a szenzitív vállalati információk nyilvánossá tételéhez fűződnek. Ezen kívül a költség-haszon elve alapján legtöbbször nem is állnak elő azok az immateriális javakkal kapcsolatos információk, amelyek a piac számára értékesek lehetnek. A negyedik hipotézis első részhipotézise ezt a feltevést kívánja igazolni.

Nemzetközi kutatások kimutatták, hogy a közzététel szintje pozitív kapcsolatban áll a vállalat méretével, azaz a nagyobb vállalatok több és jobb minőségű információt tesznek közzé gazdagabb erőforrásaiknak köszönhetően. [lásd például Holland-Foo (2003) kutatását, idézi Kang-Gray (2011)] A nagyobb vállalatok ezen kívül nagyobb mértékben ráutaltak a befektetési forrásokra, a piaci megítélésre, ezért esetükben nagyobb szerepe van a közzététel mennyiségének és minőségének. A második részhipotézisben ennek a megerősítését várom a magyar gyakorlatra vetítve.

13. A hipotézisek ellenőrzése

13.1. A vizsgálat köre, az adatforrások

A hipotézisek ellenőrzéséhez *vizsgált sokaságba* a magyar számviteli törvény hatálya alá tartozó, kettős könyvvitellel alátámasztott beszámolót készítő gazdasági társaságok tartoznak. A megfigyelésbe a vállalkozási tevékenységet folytató gazdálkodók kerültek bevonásra, így a vizsgált sokaságból kizárásra kerültek a nem nyereségorientált non-profit gazdasági társaságok. A mintavételi egységek a folyamatosan működő gazdasági társaságok, így a vizsgált sokaságnak nem részei a sajátos helyzetbe (végelszámolási, felszámolási, csődeljárási, kényszertörlési eljárás alá vont) került vállalkozások.

Mintavételi keretként három adatforrás szolgált:

- a Nemzeti Adó- és Vámhivatal társasági adóbevallás adatbázisa,
- a Wolters Kluwer Kft. által elérhető Céginformációs Szolgáltatás, illetve a Közigazgatási és Igazságügyi Minisztérium Céginformációs és az Elektronikus Cégeljárásban Közreműködő Szolgálat útján elérhető egyedi vállalati beszámolók, illetve
- a továbbképzésre kötelezett mérlegképes könyvelők körében kérdőíves kutatásra került sor.

Az empirikus kutatás kiegészítő adatforrását könyvvizsgálókkal, számviteli szakemberekkel folytatott mélyinterjúk jelentették.

Az empirikus kutatás *megfigyelési egységei* a gazdasági társaságok beszámolói. A rendelkezésre álló társasági adóbevallás adatai a 2011. évi üzleti évre vonatkoztak, így a konzisztencia biztosítása érdekében az egyedi beszámolók vizsgálata során szintén a 2011. évi üzleti évi beszámolókat vontam be. Az empirikus kutatáshoz saját kérdőív összeállításából származó adatokat is felhasználtam. A célcsoport kiválasztásának az egyik fő szempontja az volt, hogy a könyvelő szakemberek jelentős része nemcsak egyetlen cég számviteli feladatait látja el, így a könyvelők megkérdezésével szélesebb vállalkozói kör számviteli gyakorlata tárható fel. A kérdőív így nem egy-egy üzleti évre, illetve egy-egy konkrét gazdálkodóra irányult,

hanem a beszámolókat összeállító szakemberek általános (több gazdálkodóra kiterjedő) szakmai tapasztalatát és gyakorlatát kívánta feltárni. Hasonlóképpen igaz ez a mélyinterjúkra is.

A társasági adóbevallás adatai az adatszűrést követően teljes körűen kerültek bevonásra. Az egyedi beszámolóknál alkalmazott mintavételi technika az egyszerű véletlen mintavétel (visszatevés nélkül) volt, azaz a sokaság egyedei azonos valószínűséggel kerültek kiválasztásra. Az adatszűrést követően a sokaság elemei sorszámot kaptak, amelyből véletlenszám-generátor segítségével kerültek kiválasztásra a mintába kerülő egységek. Az egyedi beszámolók mintanagyságát 300 beszámolóban mint elemszámban határoztam meg. A hipotézisek vizsgálata céljából a kutatásba bevontam a Budapesti Értéktőzsdén 2011-ben jegyzett 53 részvénytársaság beszámolóját is. A kérdőív eredményei teljes körűen feldolgozásra kerültek.

Az empirikus kutatások során kiemelt jelentőséget kap a reprezentativitás kérdése. Reprezentativitás alatt azt értjük, hogy „valamely változó szerint a minta jellemzően képviseli a sokaságot”. [Sajtos-Mitev (2007) p. 36] A reprezentativitás biztosításában azonban sohasem lehetünk teljesen biztosak. Rudas (1998) [idézi: Sajtos-Mitev (2007) p. 36] rávilágít arra, hogy a reprezentativitás megítéléséhez „a mintában tapasztalt értékeket össze kellene hasonlítani a populációra jellemző értékekkel. A populációra jellemző értékek azonban nem ismeretesek. Ha ezeket az értékeket ismernénk, akkor a vizsgálatra nem is lenne szükség”. A hipotézisek teszteléséhez rendelkezésre álló minták közül a társasági adóbevallás adatai állnak legközelebb a reprezentativitás igazolásához tekintettel arra, hogy az adatbázis valamennyi kettős könyvvitelt vezető, a 2011-es évről társasági adóbevallást benyújtó társaság adatait tartalmazza. A többi adatforrás statisztikai szempontból nem tekinthető reprezentatívnak.

Az adathalmazok statisztikai feldolgozásához az IBM SPSS Statistics 20 programcsomagot használtam, melyet a Budapesti Corvinus Egyetem tett hozzáférhetővé. Így az értekezésben bemutatott statisztikai output táblák az SPSS programból kinyert eredmények.

A hipotézisek *statisztikai elemzése* során a számszaki adatokból további kalkulált változókat képeztem (például az immateriális javak mérlegfőösszeghez viszonyított arányát). A hazai vállalatok méret szerinti differenciálását a mérlegfőösszeg és az értékesítés nettó árbevétele dimenziójában vizsgáltam. A társasági adóbevallás és az egyedi beszámolók vizsgálatakor megoszlásokat, arányszámokat elemeztem, korrelációs számítást és klaszterelemzést végeztem. A kérdőívre adott válaszok értékelésekor a százalékos megoszlásokat értékeltem, illetve Friedman-tesztet és ahol értelmezhető volt, Wilcoxon előjeles rangpróbát alkalmaztam.

13.2. Az egyes adatforrások jellemzői

13.2.1. A társasági adóbevallásokból származó adatok (AB1 adatbázis)

Az empirikus adatok egy részét a Nemzeti Adó- és Vámhivatal és a Budapesti Corvinus Egyetem közötti együttműködési megállapodás keretében rendelkezésre bocsátott 2011. évi társasági adóbevallás-adatokból (1129-es bevallás) gyűjtöttem. Az adatbázis a Magyarországon társasági adóbevallás benyújtására kötelezett gazdálkodók adatait tartalmazza azonosító nélkül. Azért választottam empirikus forrásként ezt a nagy elemszámú adatbázist, mert a magyar társasági adóbevallás több, a kutatásom szempontjából releváns adatot tartalmaz. A bevallás kutatás által érintett részeit az *1. melléklet* tartalmazza.

Az adatállomány 409 007 szervezet adóbevallásának 319 számú ismervét tartalmazza, azaz a bevallások a vállalkozói tevékenység számos sajátosságát, illetve a beszámoló főbb adatait összesítik. Az adatbázisban nem szerepelnek a társasági adózás helyett más adózási formát (például az egyszerűsített vállalkozói adót, kisadózó vállalkozások tételes adóját, kisvállalati adót) választó vállalkozások, illetve azok, amelyek ugyan a társasági adó hatálya alá tartoznak, és így bevallási és adófizetési kötelezettségük van, de a működés hiánya vagy mulasztás miatt a 2011. évről nem adtak be társasági adóbevallást.

A statisztikai elemzések előtt az adatbázist *megtisztítottam* a nyilvánvalóan hibás megfigyelésektől. Nyilvánvalóan hibás megfigyelésnek minősült, ha az eszközök

összege nem egyezett meg a források összegével. Az adatbázisban ilyen eset nem fordult elő.

A következő lépésben az *adatbázis szűrésére* került sor. A szűrés kettős funkciót töltött be: bizonyos adóalanyok és a kutatáshoz nem releváns változók kiszűrését. A kutatás elsődleges vizsgált sokasága a magyarországi, nyereségorientált gazdasági társaságok köre. A társasági adóbevallás benyújtására nemcsak a gazdasági társaságok kötelezettek, hanem egyéb szervezetek is²⁵. Ezért az elemzésből kiszűrtem azokat az adóalanyokat, amelyek ennek a kritériumnak nem felelnek meg. A szűrést a társasági adóbevallásban szereplő speciális bevallási sorok tették lehetővé. Az egyszeres könyvvitelt vezető adózóknak speciális bevallási sorokat kell kitölteniük, ám az adatbázis ezekre vonatkozóan nem tartalmazott értékeket. Az egyéb, kiszűrt szervezetekre vonatkozó speciális társasági adóbevallás adatokat a 2. táblázat tartalmazza.

²⁵ A társasági adó alanya a belföldi illetőségű adózó a belföldi személyek közül: a gazdasági társaság; a szövetkezet; az állami vállalat, a tröszt, az egyéb állami gazdálkodó szerv, az egyes jogi személyek vállalata, a leányvállalat; az ügyvédi iroda, a végrehajtói iroda, a szabadalmi ügyvivői iroda, a közjegyzői iroda, az erdőbirtokossági társulat; a Munkavállalói Résztulajdonosi Program szervezete; a víztársulat; az alapítvány, a közalapítvány, az egyesület, a köztestület, továbbá az egyházi jogi személy, a lakásszövetkezet és az önkéntes kölcsönös biztosító pénztár; a felsőoktatási intézmény, a diákotthon; európai területi együttműködési csoportosulás; az egyéni cég; az európai kutatási infrastruktúráért felelős konzorcium (ERIC). Belföldi illetőségű adózónak minősül a külföldi személy, ha üzletvezetésének helye belföld. Adóalany a külföldi személy, illetve az üzletvezetése helye alapján külföldi illetőségű, ha belföldi telephelyen végez vállalkozási tevékenységet, feltéve, hogy az üzletvezetésének helyére tekintettel nem tekinthető belföldi illetőségű adózónak; vagy ingatlannal rendelkező társaságban meglévő részesedésének elidegenítése vagy kivonása révén szerez jövedelmet. [A társasági és osztalékadóról szóló 1996. évi LXXXI törvény 2. §]

A társasági adóbevallás adatbázisból kiszűrt szervezetek speciális adatszolgáltatási kötelezettsége

Szervezet típusa	Társasági adóbevallás sora
Nonprofit gazdasági társaság	1129-04-02 21. sor
	1129-04-02 22. sor
	1129-04-02 23. sor
Egyéb közhasznú szervezetek (alapítvány, közalapítvány, egyesület, köztestület, felsőoktatási intézmény), országos érdekképviselő, egyház	1129-01-01 09. sor
	1129-03-02 31. sor
	1129-03-02 32. sor
	1129-03-02 33. sor
	1129-04-02 19. sor
Szövetkezet, iskolaszövetkezet	1129-01-01 02. sor
	1129-04-02 20. sor
	1129-05-01 09. sor
Külföldi vállalkozó belföldi telephelye	1129-03-02 34. sor
	1129-04-02 24. sor
	1129-04-02 25. sor

2. táblázat

Az adatszűrés során 4 522 adóalany került kiszűrésre, így a továbbiakban 404 485 adóalany maradt az adatbázisban. Ezt követően kiszűrtem azokat az adóalanyokat, amelyek bevallásában mind az immateriális javakra, mind a mérlegfőösszegre vonatkozó értékek hiányoztak, hiszen ezek az elemzés érdekében kulcsfontosságú adatok. Ez 4 082 adóalany kiszűrését jelentette, ezt követően 400 403 mintavételi egység maradt az adatbázisban. Az adatszűrés 2,1 százaléknak felel meg, amely után kellően magas számú megfigyelési egység maradt a következtetések levonásához.

A kezelhetőség érdekében az adatbázist a kutatás szempontjából releváns változókra szűrtem le. A továbbiakban a változókból további kalkulált változókat képeztem. (A kutatáshoz szükséges képzett változókat a hipotézisek tesztelése során mutatom be.) A társasági adóbevallás adatbázisának elemzésbe bevont változóit a 3. táblázat foglalja össze.

A társasági adóbevallás adatbázisból elemzésbe bevont változók

Csoport	Ismérv	Társasági adóbevallás sora
Gazdálkodóra vonatkozó adatok	főtevékenység	TEÁOR-kód
	átlagos statisztikai állományi létszám	1129-A-02-02 14. a) sor
Mérlegadatok	mérlegfőösszeg	1129-A-01 39. sor
	immateriális javak a mérlegben	1129-A-01 01. sor
	immateriális javak nettó értéke a mérlegfordulónapon	1129-A-02-01 01. b) sor
	immateriális javak után elszámolt terven felüli értékcsökkenés	1129-A-02-01 07. b) sor
Eredménykimutatás adatai	értékesítés nettó árbevétele	1129-07-01 01. sor
Kutatással kapcsolatos információk	az adózó saját tevékenységi körében végzett alapkutatás, alkalmazott kutatás, kísérleti fejlesztés adóévben felmerült közvetlen költségeként elszámolt, kapott támogatással csökkentett összege	1129-03-02 21. sor

3. táblázat

13.2.2. Az egyedi vállalati beszámolókból származó adatok (AB2 adatbázis)

Az AB1 adatbázisból előállt adattábla nem tartalmazott minden, a hipotézisek teszteléséhez szükséges adatot. Ezért az AB1 adatbázis vizsgálatát kiegészítettem egyedi vállalati beszámolók elemzésével.

A Wolters Kluwer Kft. által működtetett Céginformációs Szolgáltatás tartalmazza a cégnyilvántartásban szereplő vállalatok legfontosabb nyilvános adatait. Az adatbázisból kinyert vállalati lista 541 446 bejegyzett szervezetet tartalmazott, amelyet a rendben működő szervezetekre szűrtem le. Az adatlista így a továbbiakban 535 163 bejegyzett szervezetből állt. Az adatlistából kiszűrtem a nem gazdasági társaságokat: a szövetkezeteket (4 169), az erdőbirtokossági, víziközmű, vízgazdálkodási, csatornamű társulatokat (1 444), a kereskedelmi képviselőket (1 206), a fióktelepeket (625), az egyéni cégeket (602), az egyesületeket, közös vállalatokat, végrehajtói és közjegyzői irodákat (236), illetve a nem nyereségorientált

non-profit gazdasági társaságokat (3 175). Az adatszűrést követően egy 523 706 elemszámú adatlista állt elő, amely a rendben működő gazdasági társaságok listáját tartalmazta. A mintavételi egységeket sorszámmal jelöltem meg, majd véletlenszámfüggvény segítségével 300 elemszámot véletlenszerűen kiválasztottam.

Az elemzésbe a mintába bekerült gazdasági társaságok 2011. évi üzleti évére vonatkozó beszámolóját vontam be, majd a beszámolók számszaki (mérleg és eredménykimutatás) és szöveges részeit (kiegészítő melléklet) tekintetem át. Azokban az esetekben, amikor a Céginformációs Szolgáltatás adatbázisban nem volt elérhető a kiválasztott vállalat beszámolója, a Közigazgatási és Igazságügyi Minisztérium Céginformációs és az Elektronikus Cégeljárásban Közreműködő Szolgálatának (KIM CSZ) honlapján (e-beszamolo.kim.gov.hu) ellenőriztem a beszámoló elérhetőségét. A 300 mintavételi egységből 95-öt, azaz 32 százalékot nem tudtam az elemzésbe bevonni, mert vagy 2012. után alapított cégről volt szó, így 2011. évi üzleti évi beszámolója értelemszerűen nem készült (31), vagy a vállalat kényszerszünet, végrehajtás megindulása miatt, illetve mulasztásból nem adott le beszámolót (64). A továbbiakban *205 vállalat beszámolóját* vontam az elemzésbe.

Az alacsony mintaszám (a mintavételi keret 0,06 százaléka) szükségszerűen nem tekinthető reprezentatívnak, de a magyarországi mikrovállalati struktúrából fakadóan nem lehetséges vállalatmérettől függő trendek feltérképezésére sem. Ezért a mintát a Budapesti Értéktőzsdén 2011-ben jegyzett 57 részvénykibocsátó 2011. évi beszámolóinak vizsgálatával egészítettem ki. A tőzsdei mintát meg kellett tisztítani azoktól a cégektől, amelyeknek a magyar számviteli törvény szerint készült beszámolója nem állt rendelkezésre. 4 külföldi székhelyű vállalkozás nem tett közzé a magyar szabályok szerint készült beszámolót, így a mintavételi keret *53 tőzsdei beszámolót* tartalmazott. A vizsgálatba bevont tőzsdei vállalatok listáját a *2. melléklet* tartalmazza.

13.2.3. A mérlegképes könyvelői felmérésből származó adatok (AB3 adatbázis)

A kutatásra vonatkozó kérdőíveket 2013. február és szeptember között gyűjtöttem a regisztrált mérlegképes könyvelők éves kötelező továbbképzésein résztvevők körében. A kérdőívek részben online formában kerültek megosztásra, részben papír alapon a személyesen jelenlevők körében. A továbbképzésen részt vevő 600 könyvelő 116 kitöltött kérdőívet adott le, ez 19 százalékos kitöltési aránynak felel meg.²⁶ A kitöltött kérdőívek közül 114 volt értékelhető. A mérlegképes könyvelők által kitöltött kérdőívet a 3. melléklet tartalmazza.

A kérdőív kérdései célzottan a hipotézisek teszteléséhez szükséges adatok feltárására irányultak. A kérdőív első három kérdése az immateriális javak beszámolóban megjelenését tárja fel [H1/a) részhipotézis]. A vásárolt és saját előállítású eszközök közötti differenciálásra a negyedik kérdés vonatkozik [H1/b) részhipotézis]. A vállalatok méret és tevékenység szerinti elhatárolását a számviteli gyakorlatok kapcsán két-két kérdés vizsgálta, amelyek a H2/a) és H2/b) részhipotézisek tesztelését hivatottak szolgálni (5-8. kérdések). A H3 hipotézis vizsgálata érdekében az immateriális javak piaci értékének számszerűsítésére vonatkozóan további három kérdés szerepelt a kérdőívben (9-11. kérdések). A 12-16. kérdések az immateriális javakkal kapcsolatos közzétételekre kérdeztek rá [H4/a) és H4/b) részhipotézisek].

A kérdőív összeállítása során zárt kérdéseket tettem fel, azaz a kérdésekre megfogalmazott állításokat 1-től 6-ig terjedő skálán kellett értékelni (1: egy beszámolóban sem fordult elő ... 6: minden beszámolóban előfordult). A kérdések egy részénél a 6-os skálát kiegészítette egy további kategória, az „N”, amely az előfordulás hiányát szolgálta biztosítani (például N: nincs ilyen ügyfelem). Így a kérdések értékelésére 6, illetve 7 fokozatú skála állt elő. A skála szerinti válaszadás melletti érv az volt elsősorban, hogy minél nagyobb elemszámú minta szülessen, hiszen ez a módszer az egyértelmű és gyors kitöltést is szolgálja, és ezáltal hozzájárul a nagyobb válaszadási hajlandósághoz. A kérdőíves felmérés elsődleges célja az immateriális javakkal kapcsolatos számviteli gyakorlat feltárása volt, nem

²⁶ Bosnyák [(2003), 99. old.] 25%-os visszaérkezési arányt tapasztalt, ez a mérték Ducseinál [(2011) 141. old.] 27%, Lakatosnál [(2009) 132. old.] csupán 1,52%, Mohl [(2013) 106. old.] kutatásában 3,3%.

pedig pontos adatgyűjtés, így a skálán alapuló válaszdás miatti adatvesztés hátrányát felülmúlja a nagyobb elemszám előnye.

A kérdőíves kutatás eredményeinek ismertetése előtt szeretném kiemelni, hogy a kérdőív eredményei *statisztikai szempontból nem tekinthetők reprezentatívnak*. Ugyanakkor egyes hipotézisek ellenőrzéséhez (részben az erőforrások szűkössége miatt) *nem állt rendelkezésre más adatforrás*. Ezért előfordult, hogy a (rész)hipotézisek megerősítését vagy elvetését döntő mértékben csupán a kérdőíves válaszok kiértékelésére tudtam alapozni.

13.2.4. Egyéb adatforrások

A különböző adatbázisokból, illetve a kérdőíves kutatásból nyert számszaki adatok statisztikai eredményeit mélyinterjúkkal egészítettem ki. A könyvvizsgálókkal, számviteli szakemberekkel folytatott személyes beszélgetések a mérlegképes könyvelői kérdőív kérdései köré épültek. A célom az volt, hogy az értékezés kulcstémáit (aktiválás, értékelés, közzététel) és az azokra adott válaszokat, eredményeket együtt értelmezzük és értékeljük. A szakemberekkel folytatott mélyinterjúk a többi adatforrás számszerű, statisztikai eredményeit, azok értelmezését támogatták, az egyes hipotézisek elfogadása, illetve elvetése kapcsán szolgáltak kritikai véleményként.

13.3. A H1 hipotézis ellenőrzése

H1: A magyar számviteli szabályozási környezetben működő gazdálkodók

- a) a vállalati működést szolgáló immateriális javak jelentős részét nem mutatják ki a beszámolóban;**
- b) nagyobb arányban aktiválnak vásárolt immateriális javakat, mint saját előállításúakat.**

13.3.1. A H1/a) részhipotézis ellenőrzése

Ellenőrzés az AB1 adatbázis adatai alapján

A H1/a) részhipotézis teszteléséhez elsőként az immateriális javak beszámolóban való előfordulásának gyakoriságát, illetve a mérlegfőösszeghez viszonyított arányát vizsgáltam meg.

Az AB1 adatbázis az adatszűrést követően 400 403 mintavételi egységből állt. Az adatbázisban 53 709 gazdálkodó beszámolója tartalmazott immateriális jószágot, ez 13,41 százalékos arálynak felel meg. A további statisztikai elemzésekhez kiszűrtem a 10 000 Ft alatti immateriális javakat, a 10 000 Ft alatti eszközértéket ugyanis elhanyagolhatónak ítéltam meg. 10 000 Ft-nál nagyobb értékű immateriális javakat 48 654 vállalkozó beszámolója tartalmazott. Ebből az következik, hogy **a vizsgált beszámolók csupán 12,2 százaléka mutatott ki 10 000 Ft-nál magasabb értékű immateriális jószágot.**

A leíró statisztikák alapján (lásd: 4. melléklet) a 48 654 beszámolóban 12 000 Ft-os immateriális eszközérték volt a leggyakrabban előforduló érték. A medián 272 000 Ft volt, azaz a vizsgált beszámolók fele 272 000 Ft-nál alacsonyabb értékű immateriális jószágot mutatott ki, a vizsgált beszámolók fele 272 000 Ft-nál magasabbat. Az átlagos immateriális eszközérték 63,212 millió Ft-ot tett ki, ám a kirívóan magas maximális érték (446 402 millió Ft) felhívta a figyelmet a kiugró

értékek kiszűrésének szükségességére. Az extrém értékek származhatnak téves adatszolgáltatásból, ám valódiságuk esetén is jelentősen torzíthatják a statisztikákat.

A kiugró értékek vizsgálatát grafikusán szemlélteti az SPSS programban előállítható dobozdiagram (boxplot). A 4. mellékletben szereplő ábra egyértelműen jelezte az adatbázisban extrém értékek előfordulását. A kiugró értékek vizsgálatára és kiszűrésére alkalmazható módszer a standardizált értékek képzése. A standardizált normál eloszlás elmélete alapján 80-nál nagyobb minta esetén a 3-nál nagyobb értékek számítanak kiugró értéknek. [Sajtos-Mitev (2007) p. 122] A standardizált változók létrehozásával 48 eset vett fel 3-nál nagyobb értéket. Ennek megfelelően a szűrés során az alsó határt (10 000 Ft) kiegészítette egy extrém értékeket kiszűrő felső határ (8 969 millió Ft). A kiugróan alacsony és magas immateriális eszközértékek kiszűrését követően egy 48 606 elemszámú adatbázis állt elő, a további statisztikákat ezen az adatlistán végeztem el.

A szűrést követően az immateriális javak beszámolóbeli értékének módusza (12 000 Ft) és a mediánja (271 000 Ft) nem, illetve alig változott. A kiugróan magas értékek kiszűrése miatt az átlagos eszközérték 17,727 millió Ft-ra csökkent. A leíró statisztika felhívta a figyelmet arra, hogy **az immateriális javakat tartalmazó beszámolók 80 százalékában a kimutatott immateriális javak értéke 3 millió forintnál kisebb volt.**

A H1/a) hipotézis teszteléséhez a teljes adatbázisra megvizsgáltam a kimutatott immateriális eszközérték és a teljes vagyonnagyság (mérlegfőösszeg) egymáshoz viszonyított arányát. Az adatbázisban kimutatott 157 523 milliárd forintos teljes vagyoneértékből az immateriális javak értéke 3 076 milliárd forint volt, amely 1,95 százalékának felel meg. Ezen kívül megvizsgáltam, hogy a kiugró értékektől megszűrt, immateriális javakat tartalmazó 48 606 egyedi beszámolóban hogyan alakult az immateriális javak és a mérlegfőösszeg értékének aránya (erre új változót képeztem az adatbázisban). Átlagosan az immateriális javak értéke a mérlegfőösszeg 7,3 százalékát tette ki. Az egyedi beszámolók 70 százalékában ugyanakkor az immateriális javak értéke nem érte el a teljes vagyon 3 százalékát. **Az elemzésekből tehát az a következtetés vonható le, hogy az immateriális javak beszámolóban kimutatott értéke rendkívül alacsony a teljes vagyonnagysághoz képest.**

Ellenőrzés az AB3 adatbázis adatai alapján

A H1/a) részhipotézis ellenőrzéséhez megvizsgáltam a mérlegképes könyvelői kérdőív releváns kérdéseire adott válaszokat.

1. kérdés: A számviteli törvény szerint készült, Ön által összeállított beszámolók esetében milyen gyakran szerepeltek immateriális javak a mérlegben?

2. kérdés: Kérem, minősítse a következő állítást! Az immateriális jellegű költségek jellemzően az eredmény terhére kerülnek elszámolásra (ráfordításként), és nem kerülnek aktiválásra.

3. kérdés: Azokban az esetekben, amikor az immateriális jellegű költségeket, immateriális javakat nem aktiválták, mi volt ennek az oka?

A kérdésekre adott válaszok mindegyike esetében megvizsgáltam az 1-6-ig terjedő pontszámok előfordulásának eloszlását. Az eredmények statisztikai magyarázóerejének növelése érdekében a válaszokat Friedman-próba szerint is ellenőriztem. (A részletes statisztikákat 4. melléklet tartalmazza.)

A kérdőív 1. kérdése az immateriális javak beszámolóban való előfordulásának gyakoriságára kérdezett rá. A 114 kérdőívből az egyes immateriális eszközfajták mindegyikénél 100 feletti értékelhető válasz született. A pontszámok eloszlását a 4. táblázat foglalja össze.

Az egyes immateriális vagyonelemek előfordulásának gyakorisága a beszámolóban²⁷

Pontszám	Alapítás- átszervezés	Kísérleti fejlesztés	Szellemi termékek	Vagyoni értékű jogok	Üzleti vagy cégérték
1	69,3	74,3	9,1	10,2	58,4
2	15,8	18,8	10,9	18,5	20,8
3	8,9	4,0	16,4	24,1	8,9
4	2,0		21,8	11,1	5,9
5			15,5	16,7	2,0
6	4,0	3,0	26,4	19,4	4,0

4. táblázat

²⁷ 1: egy beszámolóban sem fordult elő ... 6: minden beszámolóban előfordult

A kérdésre adott válaszok azt mutatják, hogy az immateriális javakon belül az alapítás-átszervezés aktivált értéke és a kísérleti fejlesztés aktivált értéke a beszámolók döntő többségében egyáltalán nem fordultak elő. Az üzleti vagy cégérték előfordulása valamivel magasabb volt, de ez a vagyonelem is rendkívül ritkának számított a beszámolókban. A táblázatból látható, hogy az immateriális javak közül a szellemi termékek és a vagyoni értékű jogok a beszámolók körülbelül a felében inkább előfordultak, mint nem. Ezt erősítette meg a Friedman-teszt eredménye is (4. melléklet), amely szerint a szellemi termékek és a vagyoni értékű jogok kapták a legmagasabb rangszámot. A kérdésre adott válaszok arra utalnak, hogy a beszámolók jelentős részében előfordultak immateriális javak (jellemzően szellemi termékek és vagyoni értékű jogok). Ez látszólag ellentmondásban áll az AB1 adatbázis adatai által kimutatott 13,41 százalékos aránnyal. Előfordulhat, hogy a választ adó könyvelők által összeállított beszámolókban valóban igen gyakran szerepeltek immateriális javak a beszámolóban. Figyelemmel kell azonban lenni arra, hogy az AB1 adatbázis 400 403 elemű mintanagyságának eredményeit hasonlítjuk össze egy átlagosan 100 választ tartalmazó kérdőíves eredménnyel. *A kérdőíves válaszok valóságtartalmának megkérdőjelezése nélkül, a mintanagyság alapján statisztikai szempontból az AB1 adatbázis eredményei megbízhatóbbnak ítéltetők.*

A kérdőív 2. kérdése az immateriális jellegű költségek aktiválásának vagy eredmény terhére történő elszámolásának elsőbbségét kívánta feltárni. A válaszok csupán 20,3 százaléka utalt arra (lásd: 4. melléklet), hogy az immateriális jellegű költségek jellemzően a tárgyévi eredményben kerültek kimutatásra az aktiválás helyett. A H1/b) hipotézisre adott válaszok eredményei (lásd: 13.3.2. fejezetben alább) azonban azt mutatják, hogy az esetek többségében a beszámolóban kimutatott immateriális javak nem saját előállítás útján kerültek a könyvekbe, azaz az aktiválhatóság kérdése külső beszerzés esetén jellemzően nem is jelenthetett problémát. A kérdőív (utólag talán hiányossággént értékelve) nem fejtette ki, hogy mit ért „immateriális jellegű költség” alatt, a válaszadók többsége pedig valószínűleg nem is gondolt a működést szolgáló, rejtett immateriális javakra (humán erőforrás, ügyfélkapcsolatok, üzleti know-how stb.), amelyek aktiválása kérdésként igen nagy valószínűséggel még gondolati szinten sem merült fel korábban. Mindezek alapján *a 2. kérdésre adott válaszok eredményeit a kutatás szempontjából nem tudtam megbízhatóan értékelni.*

A kérdőív 3. kérdése az immateriális javak aktiválásának korlátait kívánta feltérképezni a számviteli szakemberek gyakorlata alapján. A változókra elvégzett Friedman-próba meglepő eredményt hozott. A válaszok közül a legmagasabb rangszámot az a válasz kapta, amely szerint *a vállalat működésében az immateriális javak szerepe elhanyagolható volt, ezért az aktiválás kérdése sem volt releváns*. Ez az eredmény arra világít rá, hogy a kérdőívet kitöltő szakemberek szerint a vállalatok többségének működésében az immateriális javak jelentéktelen szerepet játszanak. A 2. és a 3. kérdésre adott válaszokból az a konklúzió vonható le, hogy **a kérdőív által közvetetten vizsgált gazdálkodók nincsenek tisztában sem a szellemi tőke valós fogalmával, sem annak stratégiai és operatív vállalati szerepével, amiből valószínűsíthetően következik a tudatos szellemi tőke menedzsment teljes hiánya**.

Konkrét aktiválási akadályként a legjellemzőbb válasz az immateriális jószághoz kapcsolódó jövőbeni gazdasági haszon bizonytalansága volt, ezt követte a bekerülési érték megbízható mérésének nehézsége (lásd: a változókra elvégzett Friedman-tesztet a 4. mellékletben). A válaszok a szakirodalom által említett leggyakoribb okokat támasztják alá.

A reprezentativitás szempontjából megbízhatóbb AB1 adatbázis statisztikai eredményei alapján megállapítható, hogy **a vállalatok beszámolóinak döntő többségében nem fordul elő immateriális jószág, ha pedig előfordul, viszonylag alacsony értéken és a teljes vagyonnagysághoz viszonyítva rendkívül alacsony arányban**.

A fentiek alapján a H/1a) részhipotézist elfogadom.

13.3.2. A H1/b) részhipotézis ellenőrzése

A H1/b) részhipotézis ellenőrzéséhez egyedül a kérdőíves kutatás, azaz az AB3 adatforrás szolgált releváns adatokkal.

4. kérdés: Az aktivált immateriális javak esetében milyen arányban fordultak elő saját előállítású immateriális javak?

A kérdésre adott válaszokból kiszűrtem a nyilvánvalóan hibásakat, azaz azokat az eseteket, amikor az 1. kérdésre adott válasz szerint egy adott immateriális jószágfajta nem fordult elő egy beszámolóban sem, ám a 4. kérdés során ugyanarra az eszközfajta a válaszadó 1-6 pontszámot adott, nem pedig az N választ jelölte be (ez utóbbi vonatkozott arra az esetre, ha egy adott eszközfajta nem fordult elő egyáltalán a beszámolóban). Fordított eset is előfordult, azaz annak ellenére, hogy az 1. kérdés szerint egy adott eszközfajta valamilyen mértékben előfordult a beszámolóban, a 4. kérdésre adott válaszként mégis a hiányzó érték N szerepelt (ezeket az eseteket szintén figyelmen kívül hagytam).

A saját előállítás előfordulásának gyakorisága az egyes immateriális javaknál²⁸

Pont-szám	Alapítás-átszervezés	Kísérleti fejlesztés	Szellemi termékek	Vagyoni értékű jogok
1	61,9	22,7	60,8	74,6
2	19,0	36,4	10,8	7,0
3	9,5	9,1	8,1	9,9
4		4,5	6,8	5,6
5		9,1	6,8	1,4
6	9,5	18,2	6,8	1,4

5. táblázat

A kérdésre adott válaszokból elsőként az tűnik fel, hogy a *vagyoni értékű jogok* jellemzése kapcsán a válaszadók negyede a *saját előállítás bizonyos mértékű előfordulását* jelölte be. A számviteli törvény hatályos szabályozása azonban

²⁸ 1: saját előállítás egyáltalán nem volt jellemző ... 6: kizárólag saját előállítás volt jellemző

egyértelműen szerzett jogként minősíti a vagyoni értékű jogokat²⁹. **Ez az eredmény arra hívja fel a figyelmet, hogy a számvitel szakemberek bizonyos köre nincsen pontosan tisztában az immateriális javak számviteli fogalmával.**

A kérdőív eredményei összességében és az egyes eszközfajtákat tekintve egyaránt azt mutatják, hogy az immateriális javak bekerülése döntő többségében nem saját előállítás formájában valósul meg. Az eloszlást tekintve a kísérleti fejlesztés esetében jelölték gyakoribbnak a saját előállítás előfordulását, ám ezt az eszközcsoportot tekintve viszonylag alacsony volt az értékelhető válaszok száma (22 válasz volt konzekvens az 1. kérdéssel és utalt a kísérleti fejlesztés előfordulására). Valamennyi szűrési feltételt figyelembe véve olyan kis elemszámú mintát kaptam, amelyre a Friedman-teszt nem volt elvégezhető, ezért páronként néztem meg, hogy van-e szignifikáns különbség az egyes eszközcsoportok között (*4. melléklet*). Statisztikailag szignifikáns különbség az alapítás átszervezés aktivált értéke és a kísérleti fejlesztés aktivált értéke saját előállítása kapcsán jelentkezett az utóbbi javára. (Az alapítás-átszervezés aktivált értéke és a szellemi termékek saját előállítása közötti különbség éppen átlépte a szignifikancia szintet).

A rendelkezésre álló minta alapján tehát az a következtetés vonható le, hogy a beszámolóban kimutatott immateriális javak jellemzően nem saját előállítás útján kerülnek a könyvekbe.

Mindezek alapján a H1/b) részhipotézist elfogadom.

²⁹ 25. § (6) Az immateriális javak között vagyoni értékű jogként azokat a **megszerzett jogokat** kell kimutatni, amelyek nem kapcsolódnak ingatlanhoz. Ilyenek különösen: a bérleti jog, a használati jog, a vagyonkezelői jog, a szellemi termékek felhasználási joga, a licencek, továbbá a koncessziós jog, a játékjog, valamint az ingatlanhoz nem kapcsolódó egyéb jogok.

13.4. A H2 hipotézis ellenőrzése

H2: Az immateriális javak kimutatása a mérlegben, továbbá a kutatási és fejlesztési ráfordítások nagysága összefüggésben áll

- a) a gazdálkodó méretével;
- b) a gazdasági ágazattal és a tevékenység jellegével.

13.4.1. A H2/a) részhipotézis ellenőrzése

Ellenőrzés az AB1 adatbázis adatai alapján

A H2/a) részhipotézis teszteléséhez az első lépés a *vállalati méret definiálása és ismérveinek rögzítése*. A gazdálkodói méret dimenziói az európai uniós joggyakorlatban a nettó árbevétel, a mérlegfőösszeg és az átlagos statisztikai létszám (a Bizottság 2003/361/EK számú ajánlása a mikro-, kis- és középvállalkozások meghatározásáról; ezt követi a hazai szabályozás is³⁰).

A vállalatok méret szerinti differenciálásában az átlagos statisztikai létszám erősen torzít. Lakatos (2009) és Kovács (2013) kutatásai kimutatták, hogy a hazai vállalatok több, mint 90 százalékára 10 főnél kisebb átlagos statisztikai létszám jellemző. Ezt támasztja alá az Európai Bizottság tanulmánya is (2013)³¹ mely kimutatta, hogy a magyar vállalkozások 94,7 százaléka 10 főnél kevesebbrel működő mikrovállalkozásnak minősül.

A korábbi kutatások eredményeit az AB1 adatbázis adatai is alátámasztják. 47 340 adóalany nem tüntetett fel átlagos statisztikai létszámot a társasági adóbevallásában. 353 063 adóalany 90 százalékára 8 fő alatti átlagos statisztikai létszám jellemző (lásd: 5 melléklet). Ez megerősíti az említett kutatások következtetéseit, azaz a vállalatok átlagos statisztikai létszám szerinti differenciálása nem eredményez megbízható statisztikai eredményeket.

³⁰ a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról szóló 2004. évi XXXIV. törvény

³¹ http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/index_en.htm#h2-2 Letöltés: 2013. szeptember 6.

Kovács a kutatásában (2013, p. 144) a vállalkozások létszám-kategóriák szerinti alakulását mutatja be 2007. és 2010. között. A kutatás eredményeit a 2011. évi adatokkal kiegészítve nem mutatkozik szignifikáns eltérés a magyar vállalkozások létszám szerinti struktúrájában (lásd: 6. táblázat). A 2007. és 2010. évi adatokkal összevetve a 2011. évi létszámeloszlást megállapítható, hogy a vállalkozások döntő többsége, több, mint 90 százaléka 10 fő alatti átlagos statisztikai létszámmal jellemezhető. A korábbi kutatási eredményekkel való összehasonlítás is azt támasztja alá, hogy **a létszám figyelmen kívül hagyása az elemzés során megfelelő döntés.**

A gazdálkodók létszám szerinti megoszlása (2007., 2010. és 2011. évekre)

Átlagos statisztikai létszám (fő)	Gazdálkodók megoszlása (%)			A munkavállalók megoszlása (%)		
	2007	2010	2011	2007	2010	2011
Nincs	28,9	30,8	32,1	-	-	-
1-2 fő	41,1	41,7	41,8	8,1	9,3	9,9
3-10 fő	21,6	20,2	19,3	16	17	17,4
11-50 fő	6,7	5,9	5,5	21	20,7	20,7
51-250 fő	1,4	1,1	1,1	20,9	19,6	19,9
250 felett	0,3	0,2	0,2	34	33,4	32,3

6. táblázat Kovács (2013, p. 144) kutatását kibővítve

A méret szerinti kategorizálást a továbbiakban a mérlegfőösszeg és az értékesítés nettó árbevétele adatok alapján folytattam. Az elemzés finomítása érdekében mind az mérlegfőösszeg, mind az értékesítés nettó árbevétele dimenziójában rétegzést hajtottam végre. A rétegek kialakításánál figyelembe vettem a BCE Pénzügyi Számvitel Tanszékének 2008-as és Kovács (2013) kutatásában alkalmazott sávhatárokat. A korábbi kutatások réteghatárainak választását az indokolta, hogy így az eredmények összehasonlíthatókká váltak a korábbi kutatási értékekkel, másrészt a vagyon- és árbevétel-szerkezet struktúrája (és annak változása) is vizsgálhatóvá vált.

**A gazdálkodók és a vagyon megoszlása a mérlegfőösszeg dimenziójában
(2007., 2010. és 2011. évekre)**

	Mérlegfőösszeg sávok (mFt)	Gazdálkodók megoszlása (%)			Vagyon megoszlása (%)		
		2007	2010	2011	2007	2010	2011
1	0 – 10	57,1	59,4	60,9	0,5	0,4	0,4
2	10 – 50	24,5	23,1	22,3	1,6	1,4	1,3
3	50 – 100	6,7	6,4	6,1	1,3	1,2	1,1
4	100 – 250	5,5	5,3	5,1	2,4	2,1	2,0
5	250 – 500	2,5	2,4	2,3	2,5	2,2	2,1
6	500 – 2 500	2,7	2,5	2,5	7,7	6,8	6,6
7	2 500 – 12 500	0,7	0,7	0,6	10,3	9,1	8,5
8	12 500 –	0,2	0,2	0,2	73,8	76,8	78,0

7. táblázat Kovács (2013, p. 143) kutatását kibővítve

**A gazdálkodók és az árbevétel megoszlása az árbevétel dimenziójában
(2007., 2010. és 2011. évekre)**

	Árbevétel sávok (mFt)	Gazdálkodók megoszlása (%)			Árbevétel megoszlása (%)		
		2007	2010	2011	2007	2010	2011
0	nem jelentett árbevételt	17,6	17,6	10,2	-	-	-
1	0 – 10	37,9	40,8	49,7	0,7	0,7	0,7
2	10 – 50	24,2	23,4	22,6	2,9	3,0	2,9
3	50 – 100	7,1	6,7	6,3	2,6	2,6	2,5
4	100 – 250	6,5	5,8	5,5	5,3	5,0	4,7
5	250 – 500	2,9	2,6	2,5	5,2	5,0	4,8
6	500 – 2 500	2,8	2,4	2,4	15,0	13,5	13,6
7	2 500 – 12 500	0,6	0,6	0,6	16,8	15,6	15,8
8	12 500 –	0,2	0,1	0,1	51,5	54,7	55,1

8. táblázat Kovács (2013, p. 143) kutatását kibővítve

A 7. és 8. táblázat adatai alapján megállapítható, hogy az adatsorok között nincs szignifikáns eltérés, a magasabb sávok részesedése kismértékben emelkedett, ez a változás azonban nem okoz jelentős eltérést, illetve strukturális változást, így **a sávhatárok szerinti rétegzést mint előfeltevést elfogadtam.**

Ezt követően az AB1 adatbázis immateriális javakra vonatkozó változóit megvizsgáltam a mérlegfőösszeg és az árbevétel dimenziójában (9. és 10. táblázat).

Az immateriális javak előfordulása a mérlegfőösszeg dimenziójában

	Mérlegfőösszeg sávok (mFt)	Immateriális javak értékének megoszlása* (%)	Immateriális javak / Vagyon a rétegsávra összesítve (%)	Immateriális javak / Mérlegfőösszeg átlagos aránya
1	0 – 10	3,62	0,9	0,8
2	10 – 50	2,02	0,9	0,9
3	50 – 100	1,41	1,2	1,2
4	100 – 250	2,41	1,3	1,3
5	250 – 500	1,71	1,7	1,7
6	500 – 2 500	6,14	1,9	1,8
7	2 500 – 12 500	8,99	2,1	1,9
8	12 500 –	73,69	2,0	2,8

* immateriális javak értékével korrigált mérlegfőösszeg rétegsávjai alapján

9. táblázat

Az immateriális javak előfordulása az árbevétel dimenziójában

	Árbevétel sávok (mFt)	Immateriális javak értékének megoszlása (%)	Immateriális javak / Vagyon a rétegsávra összesítve (%)	Immateriális javak / Mérlegfőösszeg átlagos aránya
0	nem jelentett árbevételt	2,3		
1	0 – 10	4,2	0,6	0,9
2	10 – 50	2,5	0,8	0,9
3	50 – 100	1,1	1,3	1,0
4	100 – 250	2,1	1,2	1,0
5	250 – 500	1,5	0,7	1,1
6	500 – 2 500	6,2	1,1	1,2
7	2 500 – 12 500	9,8	2,6	1,5
8	12 500 –	70,2	3,4	2,5

10. táblázat

A táblázatok azt mutatják, hogy az **immateriális javak változói magasabb értékeket vesznek fel a magasabb mérlegfőösszegű és árbevételű vállalatok esetében.** (A mérlegfőösszeg és az immateriális javak értéke összefüggnek, hiszen a mérlegfőösszeg megfelelően nagyobb az immateriális javak értékével – így a 9. táblázat első változója esetében az immateriális javak értékével csökkentett, korrigált mérlegfőösszeggel számoltam.) Az immateriális javak értékének megoszlása esetében nem egyenletes a rétegsáv szerinti növekedés, de a három legnagyobb rétegsávban a magasabb értékek egyértelműen megfigyelhetők. Második változóként megvizsgáltam az adott réteghez tartozó összes immateriális érték és vagyonérték arányát. A mérlegfőösszeg szerinti dimenzióban viszonylag egyenletes

aránynövekedés figyelhető meg, az árbevétel szerinti rétegzés esetén hullámszóbban, de a két legmagasabb sávhatárban utóbbi esetben is magasabb immateriális arányt tapasztalunk. Harmadik változóként az adott sávba tartozó gazdálkodókra jellemző (immateriális javak értéke / mérlegfőösszeg) arány átlagos értékét vizsgáltam. Mind a mérlegfőösszeg, mind az árbevétel dimenziójában megállapítható, hogy nagyobb vállalatméret esetén az immateriális javak vagyonaon belüli aránya is magasabb.

Az immateriális javak és a mérlegfőösszeg, illetve árbevétel közötti összefüggés szorosságát *korrelációs számítás*al teszteltem. Mivel a korrelációelemzés nagyon érzékeny a kiugró adatokra, standardizált értékek képzésével mind a három változóra kiszűrtem a kiugróan magas értékeket. A kiinduló adatlistában 53 709 esetben fordult elő immateriális jószág. A kiugró értékek kiszűrése után 45 806 elemszámú esethalmaz állt elő. A korrelációs számítás során figyelembe kell venni, hogy a mérlegfőösszeg nem független az immateriális javak értékétől: az immateriális jószágot tartalmazó beszámolók mérlegfőösszege megfelelően nagyobb. A halmaz-részhalmaz hatás kiszűrése érdekében a korreláció számításakor korrigált mérlegfőösszeggel kalkuláltam, azaz új változót képeztem az immateriális javakkal csökkentett mérlegfőösszeg összegében.

A lineáris korrelációs (Pearson-féle) együttható abszolút értéke a két változó közötti kapcsolat szorosságát, az előjele pedig a kapcsolat irányát mutatja. A korrigált mérlegfőösszeg és az árbevétel dimenziójában a korreláció hasonló értékeket vett fel: a korreláció a korrigált mérlegfőösszeggel 0,189, az értékesítés nettó árbevételével 0,199 (5. melléklet). Ebből az a következtetés vonható le, hogy **az immateriális javak és a korrigált mérlegfőösszeg, illetve az árbevétel közötti lineáris kapcsolat erőssége inkább gyenge, az összefüggés iránya pedig pozitív.**

Parciális korreláció keretében vizsgáltam, hogy a két kiválasztott változó közötti kapcsolat szorosságát mennyiben befolyásolja a harmadik, így az esetleges látszólagos összefüggéseket kívántam feltárni. Ha a parciális korrelációs együttható nulla, akkor az első két változó közötti összefüggés látszólagos. Ha a két korreláció között nincs különbség, akkor a kontrollált változónak nincs hatása. [Sajtos-Mitev (2007) p. 212] A két vizsgált esetben a Pearsons-féle korrelációs együttható nagyobb volt a parciális korrelációs együtthatónál: $0,189 > 0,110$, illetve $0,199 > 0,127$, a

parciális korrelációs együtthatók értéke nem érte el a nullát, csupán felé mozdult (5. melléklet). Ez azt jelenti, hogy *a kontrollált változók részlegesen magyarázzák a változók közötti kapcsolatot*. A korrigált mérlegfőösszeg és az árbevétele közötti korreláció vizsgálata is ezt támasztja alá: a két változó között közepesen erős, pozitív kapcsolat áll fenn (a Pearsons-féle együttható értéke 0,471) (5. melléklet).

A társasági adóbevallásban adóalapot csökkentő jogcímként figyelembe vehető a gazdálkodó *saját tevékenységi körében végzett alap kutatás, alkalmazott kutatás, kísérleti fejlesztés* adóévben felmerült közvetlen költségeként elszámolt³², kapott támogatással csökkentett összege. Az AB1 adatbázis tehát lehetőséget ad a kutatási ráfordítások elemzésére, bár az adóalap-csökkentés és így az adatszolgáltatás a vállalkozás keretében végzett kutatási tevékenységre vonatkozik, így nem tartalmazza a más gazdálkodóktól igénybe vett kutatási ráfordítások összegét.

Az AB1 adatbázis adatait elemezve megvizsgáltam a kutatási ráfordítások megoszlását a mérlegfőösszeg és az árbevétel dimenziójában az előzőekben ismertetett rétegsávok szerint.

A kutatási költségek megoszlása a mérlegfőösszeg és az árbevétel dimenziójában

		Mérlegfőösszeg sávok szerint (mFt)	Árbevétel sávok szerint (mFt)
0	nem jelentett árbevételt		0
1	0 – 10	0	0
2	10 – 50	0,2	0,2
3	50 – 100	0,2	0,4
4	100 – 250	0,9	1,0
5	250 – 500	1,1	1,2
6	500 – 2 500	6,1	4,4
7	2 500 – 12 500	15,4	5,4
8	12 500 –	76,1	87,4

11. táblázat

A 11. számú táblázat adatai alapján kirajzolódik, hogy **magasabb mérlegfőösszegű és árbevételű vállalatok esetében magasabbak a saját tevékenységi körben felmerült kutatási és fejlesztési ráfordítások.**

³² illetve a gazdálkodó választása szerint, ha a költséget kísérleti fejlesztés aktivált értékeként vagy szellemi terméként állományba veszi – az adóévben elszámolt értékcsökkenés összegét

A kutatási ráfordítások és a mérlegfőösszeg, illetve árbevétel közötti összefüggés szorosságát *korrelációs számítással* teszteltem. Standardizált értékek képzésével mind a három változóra kiszűrtem a kiugróan magas értékeket, így 676 elemű minta jött létre³³. A mérlegfőösszeg és az árbevétel dimenziójában a korreláció hasonló értékeket vett fel: a korreláció a mérlegfőösszeggel 0,254, az értékesítés nettó árbevételével 0,273 (5. *melléklet*). A korrelációs számítás eredménye azt mutatja, hogy a saját körben felmerült kutatási ráfordítások közepesen erős lineáris kapcsolatban állnak a mérlegfőösszeggel és az árbevétellel, az összefüggés iránya pedig pozitív.

A korábbi elemzéshez hasonlóan *parciális korreláció* keretében kívántam a látszólagos összefüggéseket feltárni. A két vizsgált esetben a Pearsons-féle korrelációs együttható nagyobb volt a parciális korrelációs együtthatónál: $0,254 > 0,075$, illetve $0,273 > 0,128$. A kutatási ráfordítások és a mérlegfőösszeg közötti parciális korrelációs együttható szinte megközelíti a nullát. Ez arra utal, hogy a két változó között valószínűleg látszólagos az összefüggés. A kutatási ráfordítások és az árbevétel relációjában a változók között van összefüggés, bár a kontrollált mérlegfőösszeg változó részlegesen magyarázza a változók közötti kapcsolatot. (5. *melléklet*).

A rendelkezésre álló minta alapján tehát összességében megállapítható, hogy a saját körben felmerült kutatási ráfordítások és a gazdálkodó mérete között összefüggés áll fenn, elsősorban az árbevételre épülő méretdifferenciálás dimenziójában.

³³ saját kutatási ráfordítások a 400 403 mintából csupán 740 esetben fordultak elő

Ellenőrzés az AB2 adatbázis adatai alapján

Az egyedi beszámolók vizsgálata a H2/a) részhipotézis ellenőrzését részben tette lehetővé. A cégnyilvántartásból véletlenszerűen kiválasztott, értékelhető 205 beszámolóból 20 tartalmazott immateriális javakat, ez 9,8 százaléknak felel meg. A tőzsdei részvénytársaságok 53 beszámolója közül 44 esetben jelentek meg immateriális javak a beszámolóban (83 százalék). Az immateriális javak értékének mérlegfőösszeghez viszonyított aránya a véletlen mintavétel esetében 4,3 százalékot tett ki, a tőzsdei cégek esetében 5,3 százalékot. Az erőforrások korlátozottsága miatt a cégnyilvántartásból történő mintavétel is szükségszerűen korlátozott lett. A magyar vállalati struktúrából fakadóan a minta túlnyomó többségben kisméretű gazdálkodókat tartalmazott, amelyek között a méret szerinti differenciálás nem volt értelmezhető. A nagyságrend szerinti különbségtétel vizsgálata céljából vontam be az elemzésbe a tőzsdén működő részvénytársaságokat. Az így kapott eredmények kiegészítő jelleggel ugyan, de **megerősítik az AB1 adatbázis adatainak elemzése során levont következtetéseket a H2/a) részhipotézis immateriális javakra vonatkozó részében.**

A számviteli törvény előírja, hogy a gazdálkodó a beszámoló kiegészítő mellékletében mutassa be a kutatás és a kísérleti fejlesztés tárgyevi költségeit³⁴. A kiegészítő mellékletek igen magas hányada (véletlen mintavétel: 60%, tőzsdei cégek: 40%) azonban egyáltalán nem tartalmazott utalást a kutatási ráfordításokra, illetve a számviteli törvény rendelkezéseinek betartása esetén is igen ritka volt a kutatási ráfordítások felmerülése (elsősorban ez a tőzsdei vállalatokra volt jellemző). Ennek következtében **a kutatási ráfordítások és a gazdálkodó mérete közötti összefüggést az AB2 adatbázis adatai alapján nem tudtam érdemben ellenőrizni.**

³⁴ 93. § (4) bekezdés

Ellenőrzés az AB3 adatbázis adatai alapján

Az immateriális javak és a vállalati méret közötti összefüggést a kérdőíves kutatás eredményei szerint is ellenőriztem.

5. kérdés: Az árbevétel alapján az alábbi kategóriákba sorolt gazdálkodók beszámolójában milyen gyakorisággal szerepeltek immateriális javak?

6. kérdés: A mérlegfőösszeg alapján az alábbi kategóriákba sorolt gazdálkodók beszámolójában milyen gyakorisággal szerepeltek immateriális javak?

Az árbevétel és a mérlegfőösszeg dimenziójában kevesebb rétegszámot használtam, mint az AB1 adatbázis adatainak elemzése során. A kérdőíves kitöltés egyszerűsítése érdekében négy rétegsávot használtam mindkét dimenzióban. Úgy ítélt meg, hogy ez a rétegzés is valószínűsíthetően feltárja majd a vállalatméret szerinti összefüggéseket.

A kérdőívekben feltüntetett válaszokat a 12. és a 13. táblázatok foglalják össze.

Az immateriális javak előfordulásának gyakorisága a mérlegfőösszeg dimenziójában³⁵

Pont- szám	100 MFt alatt	100 - 500 MFt	500 MFt - 1 Mrd Ft	1 Mrd Ft felett
1	13,8	6,2	12,5	15,9
2	23,0	27,7	8,3	2,3
3	17,2	16,9	10,4	15,9
4	17,2	10,8	14,6	6,8
5	11,5	7,7	6,3	11,4
6	17,2	30,8	47,9	47,7

12. táblázat

³⁵ 1: egy beszámolóban sem fordult elő ... 6: minden beszámolóban előfordult

Az immateriális javak előfordulásának gyakorisága az árbevétel dimenziójában³⁶

Pont- szám	200 MFt alatt	200 - 500 MFt	500 MFt - 1 Mrd Ft	1 Mrd Ft felett
1	13,6	13,1	15,9	15,4
2	27,3	18,0	13,6	3,8
3	13,6	19,7	11,4	5,8
4	18,2	11,5	15,9	11,5
5	11,4	4,9	2,3	11,5
6	15,9	32,8	40,9	51,9

13. táblázat

A táblázatok adatai azt mutatják, hogy a magasabb mérlegfőösszegű, illetve árbevételű vállalatok beszámolóí jellemzően magasabb pontszámokat kaptak, azaz az immateriális javak gyakrabban fordultak elő ezekben a beszámolóokban. A változókra elvégzett Friedman-teszt eredményei is ezt támasztják alá, mindkét esetben a legmagasabb rangszámokat a két felső sáv kapta (ezek mediánja 4 volt az alsó két sáv 3-as, illetve 2-es mediánértékéhez képest). (5. melléklet) **Az AB3 adatbázis eredményei szintén megerősítik a H2/a) részhipotézist az immateriális javakra vonatkozó feltevésben.**

Összességében tehát megállapítható, hogy az immateriális javak kimutatása a mérlegben összefüggésben áll a gazdálkodó méretével: a nagyobb vállalatok jellemzőbben nagyobb értékű és arányú immateriális javakat mutatnak ki a beszámolóban. A kutatási ráfordítások és a vállalatméret közötti összefüggés elemzésére a rendelkezésre álló minták teljes körűen nem adtak lehetőséget. Csupán annyi állapítható meg a minták alapján, hogy a saját körben felmerült kutatási ráfordítások és a gazdálkodó mérete között összefüggés figyelhető meg, elsősorban az árbevételre épülő méretdifferenciálás dimenziójában.

Mindezek alapján a H2/a) hipotézist – a kutatási ráfordítások részben korlátozott körben – elfogadtam.

³⁶ 1: egy beszámolóban sem fordult elő ... 6: minden beszámolóban előfordult

13.4.2. A H2/b) részhipotézis ellenőrzése

Ellenőrzés az AB1 adatbázis adatai alapján

A társasági adóbevallás adatok lehetővé tették a H2/b) részhipotézis által vizsgált összefüggés ellenőrzését. Azt vizsgáltam meg, hogy megfigyelhető-e bármilyen kapcsolat az immateriális javak és a kutatási ráfordítások előfordulása és a vállalat által folytatott tevékenység jellege (a gazdasági ágazat) között. Az AB1 adatbázis tartalmazta az adóalanyok TEÁOR-kódját, amely a gazdasági ágazat szerinti differenciálást tette lehetővé. Emellett a beszámolóban kimutatott immateriális javak értéke és a saját körben végzett kutatási ráfordítások nagysága is rendelkezésre állt. Az elemzésbe három változót vontam be: a TEÁOR-kódot, az immateriális javak értékének mérlegfőösszeghez viszonyított arányát és a saját körben végzett kutatási ráfordítások nagyságát. (A TEÁOR-kódok szerinti gazdasági ágazatokat az 5. *melléklet* tartalmazza)

Standardizált változók alapján kiszűrtem a kiugró értékeket mind a kutatási ráfordítások, mind az immateriális javak vonatkozásában. Az elemzés során figyelmen kívül hagytam azokat az eseteket is, amikor hiányzott a TEÁOR-kód. Az adatszűréseket követően 400 226 elemű minta jött létre.

A H2/b) részhipotézis ellenőrzéséhez a *klaszterelemzés* módszerét használtam. Elsőként hierarchikus klaszterelemzést (Ward-módszert) alkalmaztam a kiugró adatok beazonosítása és a klaszterek ideális számának, középpontjainak megállapítása céljából. Ezt követően a nem hierarchikus klaszterelemzés módszerét választottam a hierarchikus módszerből származó klaszterközéppontok alapján. A nem hierarchikus módszer a hierarchikus klaszterelemzést követően ugyanis „finomhangolást” végez, és lehetővé teszi a klasztertagság változását. [Sajtos-Mitev (2007) p. 298]

Pontfelhő diagram és egyszerű láncmódszer segítségével feltártam a klaszterezés szempontjából kiugró eseteket. (5. *melléklet*) Kiugró esetnek minősültek a tudományos kutatás és fejlesztés, a szénbányászat és fémtartalmú érc bányászata mint TEÁOR szerinti változók, ezt a három gazdasági ágazatot a továbbiakban

figyelman kívül hagytam az elemzés szempontjából. A klaszterelemzés során különböző szintű metrikus skálák álltak rendelkezésre: az ágazatonkénti kutatási ráfordítások nagysága és az immateriális javak átlagos aránya. Különböző szintű metrikus skálák esetén az összevonás torzíthat. Ezért a két változót standardizálással hoztam egy szintre: a standardizált skála átlaga 0, a szórása 1. [Sajtos-Mitev (2007) p. 288] Ezért a továbbiakban a két változó standardizált változatával dolgoztam tovább.

Ward-eljárással hierarchikus klaszterelemzést alkalmaztam, amelynek eredményeképpen *három klaszter képzése* tűnt célszerűnek (lásd: részletes eredmények az 5. mellékletben). A háromklaszteres megoldás eredményeit a 14. táblázat mutatja be.

Ward-eljárás szerinti 3 klaszteres megoldás		
Ward Method	Zscore(kutatás)	Zscore(immatár ány)
1 Mean	-,2283621	-,4682295
N	62	62
Std. Deviation	,49542148	,37249441
2 Mean	-,4070081	1,4503480
N	16	16
Std. Deviation	,15346127	,90605854
3 Mean	2,9529397	,8320943
N	7	7
Std. Deviation	,54037705	1,36176167
Total Mean	0E-7	0E-7
N	85	85
Std. Deviation	1,00000000	1,00000000

14. táblázat

Az eredmények azt jelzik, hogy viszonylag homogén csoport keletkeztek a klasztereljárás eredményeképpen. A három klaszter legfontosabb tulajdonságait a 15. táblázat foglalja össze.

A klaszterek értelmezése

	Immateriális javak aránya	Saját kutatási tevékenység	Elemzés
1. klaszter	átlag alatti	átlag alatti	62
2. klaszter	átlag feletti	átlag alatti	16
3. klaszter	átlag feletti	átlag feletti	7

15. táblázat

A legkisebb csoportot a **3. klaszter** alkotja (7 gazdasági ágazat): ezekben a gazdasági ágazatokban működő vállalatokra az jellemző, hogy az átlaghoz képest nagyobb mértékű saját kutatási tevékenységet végeznek (magas a saját körben felmerült kutatási ráfordítások nagysága), és ezekben a beszámolóban az immateriális javak aktivált értéke is magasabb arányban fordul elő. A **2. klaszterbe** tartozó 16 gazdasági tevékenységre a saját körben végzett kutatási tevékenység nem jellemző, de a működést az átlaghoz képest magasabb arányú immateriális javak szolgálják. A 62 gazdasági ágazatot képező többség (**1. klaszter**) vállalataira sem a saját kutatási tevékenység nem jellemző, sem a beszámolóban kimutatott immateriális javak.

A megbízhatóság és a klaszterek stabilitásának ellenőrzésére *nem hierarchikus K-közép klaszterelemzést* alkalmaztam 3 klaszterrel. A 16. táblázat mutatja be az eljárás eredményeképpen előállt klaszterközéppontokat. Megállapítható, hogy nincs jelentős eltérés a klaszterközéppontok között a hierarchikus klaszterelemzéshez képest. A klaszterek értelmezése ennek megfelelően megegyezik a hierarchikus klaszterelemzés során bemutatottal. Az elemszámot tekintve két klaszter között figyelhető meg egy plusz / mínusz eltérés.

Végleges klaszterközéppontok			
	Cluster		
	1	2	3
Zscore(immateriális)	,69250	1,55222	-,46489
Zscore(kutatás)	2,80350	-,34036	-,27940

16. táblázat

A három klaszter esetszámai

	1	8,000
Cluster	2	15,000
	3	62,000
Valid		85,000
Missing		,000

17. táblázat

Megvizsgáltam, hogy az egyes gazdasági ágazatok ugyanabban a klaszterben maradtak-e a nem hierarchikus klaszterelemzést követően is. 6 esetben történt mozgás a klaszterek között (az esetek 7 százalékában). A nagyságrendet és a nem hierarchikus klaszterelemzés „finomhangoló” szerepét tekintve a három klasztert megfelelően stabilnak ítélttem. Az átlag feletti saját kutatási tevékenység és átlag feletti immateriális javak klaszterébe tartozik a gyógyszergyártás vagy az információ-technológiai szolgáltatás. A távközlésre, a vegyi anyag, termék gyártására és a kiadói tevékenységre a saját kutatási tevékenység nem jellemző, de az átlagosnál magasabb a kimutatott immateriális javak aránya. A gazdasági ágazatok többségére (például épületek építése, ingatlanügyletek vagy raktározási, szállítási tevékenység) sem a saját kutatási tevékenység, sem a beszámolóban kimutatott jelentős arányú immateriális javak nem jellemzők. A három klaszterbe tartozó egyes gazdasági ágazatokat részletező táblázat az 5. *mellékletben* található.

Mindezek alapján megállapítható, hogy az egyes gazdasági ágazatok differenciálnak az immateriális javak mérlegbeli nagyságrendje és a (saját körben végzett) kutatási tevékenység dimenziójában.

Ellenőrzés az AB3 adatbázis adatai alapján

A kérdőíves kutatás a H2/b) részhipotézis *kiegészítő ellenőrzését* tette lehetővé. A gazdasági tevékenységek sokféleségét és az értékelhető kérdőíves válaszok számát tekintve megbízható statisztikai elemzésekre nem volt mód, a kérdőíves kutatás eredménye az AB1 minta eredményeinek megerősítését / megcáfolását szolgálta. A kérdőív 7. és 8. kérdése vonatkozott a gazdasági ágazatok szerinti jellemzőkre:

7. kérdés: A gazdasági ágazat alapján besorolt vállalatok beszámolójában milyen gyakorisággal szerepeltek immateriális javak?

8. kérdés: A gazdasági ágazat alapján besorolt vállalatok működése során milyen gyakorisággal merültek fel kutatás-fejlesztési költségek?

A kérdőíves válaszok kiértékelése előtt kiszűrtem az inkonzisztens válaszokat, azaz azokat az eseteket, amikor válaszadó egymásnak ellentmondó válaszokat jelölt be³⁷. A 18. táblázat azon értékelhető válaszok számát összesíti, amely esetekben a válaszadó az adott gazdasági ágazatba tartozó ügyféllel rendelkezett, és az immateriális javak előfordulására és kutatási tevékenységre vonatkozó kérdésre válaszolt.

A gazdasági ágazattal kapcsolatos kérdésekre érkezett válaszok

Gazdasági ágazat	Értékelhető válaszok száma (1-6)
Bányászat, feldolgozóipar	8
Energia	8
Építőipar	28
Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat	11
Kereskedelem	52
Szállítás, raktározás	20
Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	18
Távközlés	10
Ingatlanpiac	15
Biztosítás, pénzügyi szolgáltatás	22
Informatikai szolgáltatás	31
Számítógép, elektronikai eszközök gyártása	15
Gyógyszeripar	6
Egészségügyi, szociális, oktatási szolgáltatás	24
Tanácsadás	32

18. táblázat

³⁷ például a 7. kérdésre az energiaiparnál az N-t jelölte meg, mint az adott ágazatba tartozó ügyfél hiányát, ám a 8. kérdésnél az energiaiparba tartozóan 3-as pontszámmal értékelte a kutatási ráfordítások nagyságát

A válaszok gazdasági ágazatok szerinti megoszlását az 5. *mellékletben* szereplő táblázatok tartalmazzák. Az eredmények egyszerűsített grafikai ábrázolására a válaszok közül az 1 (*egy beszámolóban sem fordult elő*) 3 (*több beszámolóban előfordult, de összességében inkább nem volt jellemző*) és 6 (*minden beszámolóban előfordult*) pontszámokat emeltem ki gazdasági ágazatonként.

22. ábra



23. ábra

A nem reprezentatív minta eredményei azt mutatják, hogy az egyes gazdasági tevékenységek nem homogének az immateriális javak szerepét, illetve a kutatási ráfordítások nagyságrendjét tekintve. **A kérdőíves kutatás eredményei tehát megerősítik az AB1 minta elemzése során levont következtetéseket.**

A fentiek alapján a H2/b) részhipotézist – a kutatási ráfordítások részben a saját körben felmerült kutatási ráfordításokra korlátozva – elfogadom.

13.5. A H3 hipotézis ellenőrzése

H3: A vállalatok többsége az év végi értékelés keretében nem számszerűsíti az aktivált immateriális javak piaci értékét.

Ellenőrzés az AB1 adatbázis adatai alapján

A társasági adóbevallás 1129-A-01 lap 01. sorába az immateriális javak mérlegben szereplő értékét kell beírni. Egyéb, tájékoztató adatként a 1129-A-02-01 lapon az immateriális javakkal kapcsolatos további információkat kell megadni. Így az immateriális javak értékhelyesbítés nélküli bruttó értékét, illetve nettó értékét a fordulónapon. A 1129-A-02-01 lap B részében az immateriális javak után költségként elszámolt terv szerinti értékcsökkenés összegét, illetve az egyéb ráfordításként elszámolt terven felüli értékcsökkenés összegét kell feltüntetni.

Mivel a mérlegfőösszeg ellenőrzése eredményeként valamennyi adóalany eszközértéke megegyezett a forrásértékkel, így az immateriális javak 1129-A-01 lap 01. sorában feltüntetett mérlegértékét tekintettem a továbbiakban helyes értéknek.

1129-A-01 lap 01. sorában feltüntetett mérlegértéket összevetettem a 1129-A-02-01 lap 01. b) sorában megjelenő fordulónapi nettó értékkel. Mivel az utóbbi esetben értékhelyesbítés nélkül kell az immateriális javak értékét feltüntetni, így a két érték eltérése nem feltétlenül hibát jelez. A 1129-es bevallás kitöltési útmutatója szerint³⁸ a 1129-A-02-01 lap nem tartalmazza a beruházásokra adott előlegek összegét. Bár az immateriális javakra adott előlegekről nem esik szó, de feltételezhető, hogy ezen a lapon az immateriális javakra adott előleg szerepeltetését hasonlóképpen mellőzni kell. Az immateriális javak mérlegértéke (1129-A-01 01. sor) és fordulónapi nettó értéke (1129-A-02-01 01. b) sor) között fennálló eltérés magyarázatát az 19. táblázat tartalmazza.

³⁸ <http://nav.gov.hu/data/cms213511/1129.pdf> Letöltés: 2013. szeptember 7.

**Az immateriális javak mérlegértéke és fordulónapi nettó értéke közötti
különbség értelmezése a társasági adóbevallásban**

1. változó	reláció	2. változó	A különbség értelmezése
immateriális javak mérlegértéke (1129-A-01 01)	=	immateriális javak fordulónapi nettó értéke (1129-A-02-01 01b)	a beszámolóban nincs immateriális javakra adott előleg
			a beszámolóban nincs immateriális javak értékhelyesbítése
immateriális javak mérlegértéke (1129-A-01 01)	>	immateriális javak fordulónapi nettó értéke (1129-A-02-01 01b)	a beszámolóban előfordulhat immateriális javakra adott előleg
			a beszámolóban előfordulhat immateriális javak értékhelyesbítése
			a bevallás számszaki hibát tartalmaz
immateriális javak mérlegértéke (1129-A-01 01)	<	immateriális javak fordulónapi nettó értéke (1129-A-02-01 01b)	a bevallás számszaki hibát tartalmaz

19. táblázat

A továbbiakban a H1/a) részhipotézis vizsgálata során extrém értékektől megszűrt 48 606 elemű adatbázist elemeztem. Az immateriális javak mérlegértéke és fordulónapi nettó értéke közötti különbség összegében új változót képeztem az adatbázisban (ImmatNETTO).

**Az immateriális javak mérlegértéke és fordulónapi nettó értéke közötti
különbség a társasági adóbevallásban**

ImmatNETTO	Frequency	Percent	Valid percent
positive	1 480	3,04	3,17
zero*	44 707	91,98	95,66
negativ	549	1,13	1,17
<i>VALID TOTAL</i>	<i>46 736</i>	<i>96,15</i>	<i>100</i>
missing	1 870	3,85	
TOTAL	48 606	100	

* kerekítési különbséget feltételezve a két változó különbségét nullának fogadtam el -1000 és +1000 forint közötti különbség esetén

20. táblázat

Az érvényes esetek (46 736) 95,66 százalékában (44 707 eset) az immateriális javak mérlegértéke megegyezett az immateriális javak értékhelyesbítés nélküli nettó értékével. Ebből az a következtetés vonható le, hogy **az immateriális jószágot kimutató beszámolók 95,66 százalékában, azaz döntő többségében immateriális javakkal kapcsolatban képzett értékhelyesbítés³⁹ nem fordult elő.**

A továbbiakban megvizsgáltam a pozitív különbséget felvett 1 480 esetet, azaz azokat a beszámolókat, ahol az értékhelyesbítés előfordulhatott, bár nem kizárólagosan (figyelembe véve az immateriális javakra adott előlegek és a számszaki hiba előfordulását). Az *6. mellékletben* szereplő eredményeket értékelve megállapítható, hogy a pozitív különbség értéke nem jelentős (medián: 218 000 Ft), a beszámolók 80 százalékában 4 millió forintnál kevesebb.

A hipotézis ellenőrzéséhez nemcsak az értékhelyesbítésre felértékelést, hanem a terven felüli értékcsökkenés elszámolásának előfordulását is vizsgáltam. A 8.4.2. fejezetben kifejtettek szerint terven felüli értékcsökkenésre alapvetően három esetben kerülhet sor:

- piaci árváltozás hatására,
- a feltételrendszerben bekövetkezett változások miatt,
- fizikai változás következtében.

Az AB1 adatbázisban a beszámolók csupán 0,83 százalékában (404 eset) fordult elő terven felüli értékcsökkenés elszámolása. A piaci értékelés alapján elszámolt terven felüli értékcsökkenés a 0,83 százalékot képező eredmény részhalmaza, **így megállapítható, hogy a piaci értékelés alapján elszámolt terven felüli értékcsökkenés elhanyagolható számú esetben fordult elő a mintában⁴⁰.**

³⁹ és immateriális javakra adott előlegek

⁴⁰ A statisztikai eredmények értékelése kapcsán meg kell említeni, hogy a 2011-es üzleti évben választható sajátos egyszerűsített beszámolók összeállítása során a piaci érték alapján elszámolt terven felüli értékcsökkenés és az értékhelyesbítés elszámolása nem volt alkalmazható. Tekintettel arra, hogy a sajátos egyszerűsített éves beszámolóforma nem volt igen elterjedt, ennek statisztikai hatását nem tekintettem szignifikánsnak.

Ellenőrzés az AB2 adatbázis adatai alapján

Az AB1 adatbázis eredményeit összevettem az egyedi beszámolók vizsgálatával. A cégnyilvántartásból véletlenszerűen kiválasztott és értékelhető 205 beszámoló közül csupán 9,8 százalékban (20 eset) fordult elő immateriális jószág. A 20 beszámolóból *egyetlen sem tartalmazott* értékhelyesbítést, illetve a kiegészítő melléklet utalást a terven felüli értékcsökkenés elszámolására. Meglepő módon a tudatosan kiválasztott, közérdeklődésre számot tartó, nagyságrendekkel nagyobb *tőzsdei cégek beszámolójában sem találtam* immateriális javakra képzett értékhelyesbítést. A kiegészítő mellékletek mozgástáblái alapján terven felüli értékcsökkenés elszámolására csupán 5 esetben (9,4 százalék) került sor. A piaci értékelés módszertana két esetben került megemlítésre (DCF módszer és piaci körülmények megváltozása miatt 10%).

Az értékhelyesbítés és a piaci értékelés alapján elszámolt terven felüli értékcsökkenés csekély számú előfordulása az AB1 és AB2 mintában nem feltétlenül jelenti azt, hogy az immateriális javak piaci értékelésével csupán ezen szűk vállalkozói kör foglalkozott. Figyelembe kell ugyanis venni azokat a gazdálkodókat is, amelyek az év végi értékelés keretében számszerűsítik az immateriális javak piaci értékét, ám az értékelés eredményeképpen a könyv szerinti érték és a piaci érték közötti *tartós és jelentős különbség nem állapítható meg*, ezért sem értékhelyesbítés, sem terven felüli értékcsökkenés elszámolására nem kerül sor, illetve szem előtt kell tartani azt is, hogy az értékhelyesbítés elszámolása *a számviteli törvény által biztosított lehetőség*. Ezért a hipotézis vizsgálatát mindenképpen bővíteni célszerű az AB03 adatbázis eredményeivel.

Ellenőrzés az AB3 adatbázis adatai alapján

A H3 hipotézis ellenőrzését a kérdőívben az alábbi kérdések kívánták feltárni:

9. kérdés: A számviteli törvény szerint készült, Ön által összeállított beszámolók esetében milyen gyakran számoltak el értékhelyesbítést?

10. kérdés: A beszámoló összeállítása során az év végi értékelés keretében milyen gyakran került számszerűsítésre az immateriális javak piaci értéke?

11. kérdés: Azokban az esetekben, amikor az immateriális javak piaci értéke számszerűsítésre került az év végi értékelés keretében, milyen módszert alkalmaztak?

A 9. és 10. kérdések kiértékelésekor a H1/b) részhipotézis ellenőrzése során kifejtettek szerint kiszűrtem az 1. kérdéssel inkonzisztens válaszokat. Ennek mentén vizsgáltam a pontszámok eloszlását és a Friedman-teszt eredményeképpen kapott rangszámokat. A 21. táblázat foglalja össze az értékhelyesbítés előfordulására adott pontszámok megoszlását. A táblázat adatai azt jelzik, hogy **a vizsgált beszámolók döntő többségében nem került kimutatásra immateriális javakkal kapcsolatos értékhelyesbítés.** A két változóra elvégzett Friedman-próba nem mutatott szignifikáns különbséget. (6. melléklet)

Az immateriális javak értékhelyesbítésének előfordulása a beszámolóban⁴¹

Pont- szám	Szellemi termékek	Vagyoni értékű jogok
1	75,0	78,1
2	7,4	12,5
3	11,8	4,7
4	1,5	
5	2,9	1,6
6	1,5	3,1

21. táblázat

A korábbiak során említésre került, hogy az értékhelyesbítés, illetve a terven felüli értékcsökkenés elszámolásának hiánya nem feltétlenül jelenti azt, hogy az adott gazdálkodó nem számszerűsíti a piaci értéket. (Az ok lehet a tartós és jelentős különbség hiánya, illetve az értékhelyesbítés elszámolásának nem választása.) A kérdőív 10. kérdése általánosságban kérdezett rá az immateriális javak piaci értékének számszerűsítésére az év végi értékelés során. A 22. táblázat adatai – a korábbi eredményeket megerősítve – **igazolják, hogy az immateriális javak piaci értéke nem került számszerűsítésre az év végi értékelés keretében.**

⁴¹ 1: egy beszámolóban sem fordult elő ... 6: minden beszámolóban előfordult

Hasonlóképpen a H1/b) részhipotézishez, valamennyi szűrési feltételt figyelembe véve olyan kis elemszámú mintát kaptam, amelyre a Friedman-teszt nem volt elvégezhető, ezért páronként néztem meg, hogy van-e szignifikáns különbség az egyes eszközcsoportok piaci értékelése között (6. melléklet). Statisztikailag szignifikáns különbség a kísérleti fejlesztés aktivált értéke és a szellemi termékek, illetve a kísérleti fejlesztés aktivált értéke és a vagyoni értékű jogok piaci értékelése között mutatkozott.

Az immateriális javak piaci értékének számszerűsítése⁴²

Pont-szám	Alapítás- átszervezés aktivált értéke	Kísérleti fejlesztés aktivált értéke	Szellemi termékek	Vagyoni értékű jogok
1	61,9	63,2	69,7	73,6
2	14,3	26,3	14,5	11,1
3	4,8	10,5	7,9	5,6
4			2,6	5,6
5	4,8		2,6	2,8
6	14,3		2,6	1,4

22. táblázat

A kérdőív 11. kérdése a piaci értékelés forrását, illetve módszertanát kívánta feltárni. A piaci értékelés erőforrásaira adott pontszámok megoszlását a 23. táblázat foglalja össze.

A piaci értékelés forrásai⁴³

Pont-szám	Értékbecslő szakember (cég)	Saját értékelési módszertan	Adatbázis adatai	Elérhető piaci információk alapján kalkuláció	Könyvvizsgáló szakmai segítsége
1	75,9	72,5	76,4	64,8	53,7
2	3,7	5,9	3,6	7,4	7,4
3	3,7	9,8	9,1	7,4	11,1
4	9,3	3,9		7,4	9,3
5	5,6	5,9	7,3	1,9	9,3
6	1,9	2,0	3,6	11,1	9,3

23. táblázat

⁴² 1: egyáltalán nem, soha ... 6: minden esetben

⁴³ 1: egyáltalán nem volt jellemző ... 6: minden esetben jellemző volt

A táblázat adatai, illetve a Friedman-teszt eredményei (6. melléklet) is azt mutatják, hogy **a piaci értékelés elsődleges forrása a könyvvizsgáló szakmai segítsége** (medián: 2,25), illetve **könnyen hozzáférhető piaci információk alapján egyszerű kalkuláció** (medián: 2). Ennek magyarázata abban rejlik, hogy az értékhelyesbítés elszámolásához mindenképpen szükség van a könyvvizsgáló auditálására, ekkor ez elégséges értékelési forrásnak minősül, illetve egyéb esetekben is a minél egyszerűbb és költségkímélőbb megoldás keresése a cél. A legkevésbé gyakoriak a – magas költségekkel járó és gyakran időigényes – megbízott értébecslők által végzett értékelések, illetve adatbázisok adatainak elemzése. A Wilcoxon előjeles rangpróba (6. melléklet) feltárta, hogy szignifikáns különbség a könyvvizsgáló szakmai segítsége és az adatbázisok adatainak hasznosítása között áll fenn.

A piaci értékelés módszertanára adott pontszámok megoszlását a 24. táblázat foglalja össze.

A piaci értékelés módszerei⁴⁴

Pont-szám	Eszköz pótlási költsége	Hasonló eszköz piaci ára	Az eszköz által generált bevétel	A három módszer kombinációja
1	74,5	61,1	82,7	82,7
2	5,9	7,4	5,8	1,9
3	5,9	3,7		3,8
4		7,4	1,9	
5	7,8	13,0	3,8	3,8
6	5,9	7,4	5,8	7,7

24. táblázat

A táblázat adatai, illetve a Friedman-teszt eredményei (6. melléklet) is azt mutatják, hogy **a piaci értékelés elsődleges módszere a hasonló eszközök piaci értékének vizsgálata** (medián: 2,08), illetve **az eszköz pótlási költsége szerinti kalkuláció** (medián: 1,78). A módszerek választásának feltehető indoka az egyszerűség és az elemzési költségek alacsony szinten tartása. Ezt az eredményt erősítette meg a Wilcoxon előjeles rangpróba (6. melléklet) is, amely szerint szignifikáns különbség tapasztalható a hasonló eszközök piaci értékének vizsgálata és a hozamalapú számítások, illetve a kombinált módszerek között.

⁴⁴ 1: egyáltalán nem volt jellemző ... 6: minden esetben jellemző volt

A statisztikai eredmények értékelése kapcsán meg kell említeni, hogy a 2011-es üzleti évben választható sajátos egyszerűsített beszámolók összeállítása során a piaci érték alapján elszámolt terven felüli értékcsökkenés és az értékhelyesbítés elszámolása nem volt alkalmazható. Tekintettel arra, hogy a sajátos egyszerűsített éves beszámolóforma nem volt igen elterjedt, ennek statisztikai hatását nem tekintettem szignifikánsnak.

Összefoglalásképpen megállapítható, hogy a rendelkezésre álló minták alapján az esetek többségében az immateriális javak piaci értéke az év végi értékelés keretében nem kerül számszerűsítésre, illetve az esetleges értékeléskor az elsődleges szempont az egyszerűség és az költség-haszon elve.

A fentiek alapján elfogadom a H3 hipotézis feltevését.

13.6. A H4 hipotézis ellenőrzése

H4: A beszámolóban az immateriális javakra vonatkozó közzététel

- a) jellemzően a számviteli szabályozás által előírt minimális információközlésre szorítkozik;
- b) függ a gazdálkodó méretétől.

13.6.1. A H4/a) részhipotézis ellenőrzése

Ellenőrzés az AB2 adatbázis adatai alapján

Az immateriális javakkal kapcsolatos közzététel jellemzőit az egyedi beszámolók tételes vizsgálatával és a kérdőíves kutatás eredményeinek kiértékelésével tudtam ellenőrizni. A számviteli törvény az immateriális javakkal kapcsolatban az eszközmozgásokról, a terv szerinti, terven felüli értécsökkenés alakulásáról, az értékhelyesbítés elszámolásáról (ezzel kapcsolatosan a piaci értéken történő értékelés alkalmazott elveiről és módszereiről), illetve a kutatás és a kísérleti fejlesztés tárgyevi költségeiről rendel el közzétételt a beszámoló kiegészítő mellékletében. Az egyszerűsített éves beszámoló kiegészítő melléklete kevesebb közzétételt tartalmaz kötelezően, az immateriális javakkal kapcsolatban csupán az értékhelyesbítés és a kutatás, kísérleti fejlesztés költségeinek bemutatását. A sajátos egyszerűsített éves beszámolóra vonatkozó korábbi szabályozás nem írta elő az immateriális javakkal kapcsolatos információ nyilvánosságra hozatalát.

Az egyedi beszámolókból összeállított *véletlen minta* jellemzően kis gazdálkodók beszámolóit tartalmazta, amelyek egyszerűsített éves beszámolót készítettek. Az immateriális javakat tartalmazó 20 beszámoló kiegészítő melléklete 12 esetben tartalmazott az immateriális javakra vonatkozóan részletezést (noha az egyszerűsített éves beszámolóban ez nem lett volna kötelező), ám jellemzően a számviteli törvény értékeléssel kapcsolatos szövegrészeit emelték át (szó szerint). A kiegészítő mellékletek mintegy kétharmada semmilyen utalást nem tartalmazott a kutatási ráfordításokra, noha az az egyszerűsített éves beszámolók esetében is kötelező.

A tőzsdei részvénytársaságok 53 beszámolója közül 44 esetben jelentek meg immateriális javak a beszámolóban, ezek közül csupán két kiegészítő melléklet nem tartalmazott az immateriális javakkal kapcsolatos közzétételt (pedig az éves beszámolóban kötelező lett volna). A közzététel tartalmilag jellemzően az immateriális javak növekedéseinek és csökkenéseinek jogcímeit tartalmazták, és az értékcsökkenések alakulását mutatták be. Mivel egyetlen beszámoló sem tartalmazott értékhelyesbítést, így az ezzel kapcsolatos információ nyilvánosságra hozatala sem volt releváns. A tőzsdei cégek kiegészítő mellékletei ezen kívül általában részletesebben jellemezték az immateriális javak beszámolóban kimutatott egyes fajtáit, tartalmazták az értékcsökkenés elszámolásának általános szabályait kitérve a leírási kulcsokra, és ahol releváns volt, sor került a kutatási tevékenység rövid bemutatására. A beszámolók közül egy kiegészítő melléklet (Egis Gyógyszergyár Nyrt.) tünt ki az immateriális javakkal kapcsolatos információk közzétételének mennyisége és minősége terén. A kiegészítő mellékletek 40%-a – a véletlen mintához hasonlóan – egyáltalán nem tért ki a kutatási ráfordítások jellemzésére (a többi esetben vagy kutatási ráfordítás pontos nagysága szerepelt vagy pedig egyértelmű közlés arról, hogy a társaság kutatási tevékenységet nem végzett).

A mintába kerülő kiegészítő mellékletek vizsgálata kapcsán megállapítható, hogy **a vállalatok a számviteli törvényben foglalt közzétételi követelmények nagy részét teljesítik, ám a kötelezően nyilvánosságra hozandó információkon túl az immateriális javakról szűkszavúan nyilatkoznak. A rendelkezésre álló minták azt mutatják, hogy a beszámolóban nem szereplő szellemi tőke elemekről nem kerül információ közzétételre.**

Ellenőrzés az AB3 adatbázis adatai alapján

A mérlegképes kérdőív alábbi kérdései kapcsolódtak a H4/b) részhipotézishez:

12. kérdés: Közzétételre vonatkozó állítások minősítése.

13. kérdés: Azokban az esetekben, amikor a kiegészítő melléklet az immateriális javakra vonatkozóan csak a törvény által kötelezően előírt információkat tartalmazta, mi volt ennek az oka?

16. kérdés: Az immateriális javakra vonatkozó törvényi minimumon túli többletinformációkkal kapcsolatos állítások minősítése.

A 12. kérdésben elsőként azt az állítást kellett értékelni, miszerint „a kiegészítő mellékletben az immateriális javakra vonatkozóan csak a törvény által kötelezően előírt információk és adatok kerülnek közzétételre”. 107 kitöltött válaszból 75-en (70%) úgy értékelték, hogy ez az állítás *valamennyi ügyfélre jellemző*. 14-en (13%) 4-es és 5-ös pontszámot adtak, azaz az ő ügyfeleikre ez az állítás, ha nem is kizárólagosan, de inkább jellemző volt (7. melléklet). A kérdőíves válaszok azt mutatják, hogy **a vállalatok több mint 80 százalékában az immateriális javakról csupán a törvény által kötelezően előírt közzétételre kerül sor.**

A kérdőív eredményei rávilágítanak arra, hogy a vállalatok 75 százaléka egyáltalán nem, további 17 százaléka pedig valószínűsíthetően semmilyen módszert nem alkalmaz a szellemi tőke menedzselésére és mérésére. A további kérdésekre adott válaszok azt tárták fel, hogy a gazdálkodók jellemzően sem külső, sem belső felhasználási célra nem készítene a vállalati szellemi tőkéről kimutatást vagy elemzést. **Mindezekből az a következtetés vonható le, hogy a magyar vállalatokra nem jellemző a szellemi tőke tudatos menedzselése, elemzése és riportálása.**

A 13. kérdés azt kívánta fel tártani, hogy melyek a szüksézhavú közzététel lehetséges okai.

Az immateriális javakra vonatkozó korlátozott közzététel okai⁴⁵

Pont-szám	Kockázatos	Nem fontos	Költség-haszon elve	Nincs egyéb elemzés, információ	Nincs / nem ismert az ok
1	65,8	27,7	62,3	30,1	70,1
2	5,1	2,4	5,2	2,4	4,5
3	6,3	7,2	5,2	8,4	3,0
4	1,3	6,0	2,6	3,6	
5	8,9	9,6	5,2	14,5	6,0
6	12,7	47,0	19,5	41,0	16,4

25. táblázat

⁴⁵ 1: egyik esetben sem ez volt az ok ... 6: minden esetben ez volt az ok

A kérdésekre adott válaszokból (25. táblázat) és a Friedman-próba eredményéből is egyértelműen az derül ki, hogy a vállalatok azért csak a törvény által kötelezően előírt információkat teszik közzé az immateriális javakkal kapcsolatban, mert **a vállalat vezetősége nem tartja fontosnak a törvényi minimumon túli információk közzétételét, valamint a kötelező számviteli eljárásokon kívül nem készül elemzés és értékelés az immateriális javakról, ezért nem is áll rendelkezésre többletinformáció.** (Ez a két válasz kapta a legmagasabb rangszámot, mindkét esetben a medián 4 volt – lásd: 7. melléklet.)

Kíváncsi voltam arra, hogy a kérdőívet kitöltő számviteli szakemberek milyen véleményt alkotnak az immateriális javakra vonatkozó törvényi minimumon túli többletinformációkról. A válaszokat a 26. táblázat foglalja össze.

Az immateriális javakra vonatkozó többletinformációk értékelése⁴⁶

Pont-szám	Közzététele hasznos	Közzététele kockázatos	Előállítása költséges és nehézkes	Előállítása nem fontos	Közzététele nem fontos
1	18,8	32,5	15,2	26,8	20,5
2	12,9	10,8	6,3	7,3	8,4
3	20,0	26,5	25,3	24,4	20,5
4	23,5	13,3	15,2	13,4	14,5
5	9,4	7,2	10,1	8,5	10,8
6	15,3	9,6	27,8	19,5	25,3

26. táblázat

A Friedman-teszt alapján a legmagasabb rangszámot az a válasz kapta, miszerint **az immateriális javakra vonatkozó többletinformációk előállítása nehézkes és költséges**, azaz ebben volt a legnagyobb egyetértés a szakemberek között. Hasonlóképpen megegyeztek a vélemények abban, hogy az immateriális javakra vonatkozó **többletinformáció közzététele nem fontos**. A válaszadók többsége ugyanakkor úgy látta, hogy az immateriális javakra vonatkozó **többletinformációk közzététele nem kockázatos a vállalat szempontjából**.

⁴⁶ 1: egyáltalán nem értek vele egyet ... 6: maximálisan egyetértek vele

A vizsgált minták eredményei alapján megállapítható, hogy a magyar vállalatok a számviteli szabályozás által kötelezően előírt információközlésen nem lépnek túl, sőt nem is tartják ezt hiányosságnak.

Mindezek alapján a H4/a) részhipotézist elfogadom.

13.6.2. A H4/b) részhipotézis ellenőrzése

Ellenőrzés az AB2 adatbázis adatai alapján

A H4/a) részhipotézisnél bemutatott elemzésre visszautalva megállapítható, hogy a kisebb, jellemzően egyszerűsített éves beszámolót készítő vállalatok szűkszavúan nyilatkoznak az immateriális javakról, jellemzően a törvény értékeléssel kapcsolatos részei kerülnek átemelésre. A tőzsdei cégek kiegészítő mellékleteinek jellemzése rávilágított arra, hogy ezek a beszámolók tartalmasabbak nemcsak a közzétett információk típusa kapcsán (amely az éves beszámolóban többletkötelezettségként jelentkezik), hanem az adatok, szöveges elemzések minősége tekintetében is. A tőzsdei beszámolók kiegészítő mellékletei gyakrabban és tartalmasabban tartalmaztak 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.**

Ellenőrzés az AB3 adatbázis adatai alapján

A kérdőív 14. és 15. kérdései a kötelező és önkéntes közzététel vállalatméret szerinti összefüggéseit kívánták feltárni:

14. kérdés: Az árbevétel alapján az alábbi kategóriákba sorolt gazdálkodók beszámolójának kiegészítő mellékletében milyen gyakorisággal fordult elő az immateriális javakra vonatkozó kötelező és önkéntes információk közzététele?

15. kérdés: A mérlegfőösszeg alapján az alábbi kategóriákba sorolt gazdálkodók beszámolójának kiegészítő mellékletében milyen gyakorisággal fordult elő az immateriális javakra vonatkozó kötelező és önkéntes információk közzététele?

Mivel párhuzamosan vizsgáltam az immateriális javakra vonatkozó kötelező és önkéntes közzététel előfordulását, először kiszűrtem az inkonzisztens válaszokat. A kérdőívekben feltüntetett értékelhető válaszokat a **kötelező közzététel** kapcsán a 27. és a 28. táblázatok foglalják össze.

Az immateriális javakra vonatkozó KÖTELEZŐ közzététel előfordulásának gyakorisága a mérlegfőösszeg dimenziójában⁴⁷

Pont- szám	100 MFt alatt	100 - 500 MFt	500 MFt - 1 Mrd Ft	1 Mrd Ft felett
1	16,9	17,3	18,9	17,1
2	14,1	11,5	8,1	
3	7,0	5,8		5,7
4	8,5	5,8	8,1	5,7
5	7,0	11,5	10,8	14,3
6	46,5	48,1	54,1	57,1

27. táblázat

Az immateriális javakra vonatkozó KÖTELEZŐ közzététel előfordulásának gyakorisága az árbevétel dimenziójában⁴⁸

Pont- szám	200 MFt alatt	200 - 500 MFt	500 MFt - 1 Mrd Ft	1 Mrd Ft felett
1	17,1	16,7	15,6	17,5
2	12,9	8,3	6,3	2,5
3	8,6	8,3	3,1	5,0
4	10,0	4,2	12,5	5,0
5	5,7	10,4	6,3	12,5
6	45,7	52,1	56,3	57,5

28. táblázat

⁴⁷ 1: egy beszámolóban sem fordult elő ... 6: minden beszámolóban előfordult

⁴⁸ 1: egy beszámolóban sem fordult elő ... 6: minden beszámolóban előfordult

A táblázatok adatai azt mutatják, hogy a magasabb mérlegfőösszegű, illetve árbevételező vállalatok beszámolóit jellemzően magasabb pontszámokat kaptak, azaz **az immateriális javakra vonatkozó kötelező törvényi információszolgáltatás jellemzőbben megvalósul a nagyobb vállalatok körében**. A változókra elvégzett Friedman-teszt eredményei is ezt támasztják alá, mindkét esetben a legmagasabb rangszámokat a két felső sáv kapta (ezek mediánja 4 és 5 közötti értéket vett fel). (7. melléklet)

A kérdőívekben feltüntetett értékelhető válaszokat az **önkéntes közzététel** kapcsán a 29. és a 30. táblázatok foglalják össze.

Az immateriális javakra vonatkozó ÖNKÉNTES közzététel előfordulásának gyakorisága a mérlegfőösszeg dimenziójában⁴⁹

Pont-szám	100 MFt alatt	100 - 500 MFt	500 MFt - 1 Mrd Ft	1 Mrd Ft felett
1	71,9	70,2	69,4	71,9
2	15,8	6,4	2,8	3,1
3	1,8	6,4	5,6	3,1
4	3,5	8,5	13,9	9,4
5	1,8	2,1	2,8	9,4
6	5,3	6,4	5,6	3,1

29. táblázat

Az immateriális javakra vonatkozó ÖNKÉNTES közzététel előfordulásának gyakorisága az árbevétel dimenziójában⁵⁰

Pont-szám	200 MFt alatt	200 - 500 MFt	500 MFt - 1 Mrd Ft	1 Mrd Ft felett
1	75,4	75,0	66,7	71,4
2	12,3	4,5	6,7	5,7
3	1,8	4,5		2,9
4	1,8	6,8	16,7	11,4
5	3,5	4,5	3,3	5,7
6	5,3	4,5	6,7	2,9

30. táblázat

⁴⁹ 1: egy beszámolóban sem fordult elő ... 6: minden beszámolóban előfordult

⁵⁰ 1: egy beszámolóban sem fordult elő ... 6: minden beszámolóban előfordult

A táblázatok adatai azt jelzik, hogy **méretnagyságtól függetlenül a vállalatok jellemzően nem tesznek közzé önkéntesen többletinformációkat az immateriális javakról**. A mérlegfőösszegre elvégzett Friedman-teszt eredményei alapján a felső két sáv magasabb rangszámot kapott, bár mind a négy sáv mediánja 1. Az árbevétel szerinti rétegek szintén 1-es mediánnal jellemezhetők, de a Friedman-próba nem jelzett szignifikáns különbséget. (7. melléklet) **Mivel az immateriális javakra vonatkozó önkéntes információ közzététel ritka, ezért nem állapítható meg statisztikailag értékelhető különbség a vállalatméret szerinti dimenzióban.**

Összességében tehát megállapítható, hogy az immateriális javakra vonatkozó kötelező közzététel összefüggésben áll a vállalatmérettel. Mivel az immateriális javakra vonatkozó önkéntes információközlés nem jellemző, ezért a méret szerinti differenciálás sem értelmezhető.

A fentiek alapján a H4/b) részhipotézist megerősítem a kötelező közzététel vonatkozásában, elvetem az önkéntes közzététel kapcsán.

14. Záró gondolatok

14.1. A kutatás során levont következtetések

A kutatás szakmai szempontból nagy tanulságul szolgált. Vajon olyan megállapítások szerepelnek az értekezésben, amelyek a szakma számára tudottak? Ha igen, miért nem történtek mélyreható kutatások a témában? És legfőképpen miért nem indultak kezdeményezések az elmélet és a gyakorlat közötti ellentmondások feloldására?

Talán senki sem vitatja azt, hogy a XX. század fejlődésének elsődleges motorja a folyamatos technológiai, technikai újítási kényszer, illetve a tudás és az információ megszerzésére való törekvés volt. Bár még csak az elején járunk, de várhatóan a XXI. századra ez még inkább igaz lesz. A hatalom és a gazdagság ma már nem feltétlenül a fizikai eszközök birtoklásán múlik. Ez nemcsak az államhatalom, külpolitika vagy a magánszféra sajátossága, hanem az üzleti világé is. Nemcsak makroökonómiai szinten, hanem a vállalatok működésében is a teljesítmény fokmérője a *növekedés*. Egyes vállalatok még a gazdasági recesszió idején is a növekedést tűzik ki célul, holott bizonyos körülmények között a szinten tartás is nagy sikernek számít. A növekedést, az újabb és újabb vevők, ügyfelek megnyerését pedig nem adják ingyen. Ebben a folyamatos (ön)küzdelemben eszköz lehet a megújulás képessége. Ez megvalósulhat az adott technikai megoldás valós forradalmasításával, de akár látszólagos kampánnyal is, amelynek eredményeképpen a vevők tényleg elhiszik, hogy az életük jobb lesz a termék megvásárlásával. Akárhogy is legyen, mindkettő megoldás *gazdasági érték*. Mi a Prezi sikerének titka? Miért érzik úgy millióan, hogy értékesebbek, ha egy iPhone-t birtokolnak? És mit profitál ebből a Prezi.com vagy az Apple?

A világot előrehajtó újdonságokat hívhatjuk zsenialitásnak, ügyességnek vagy véletlen szerencsének, de azok mind az emberi értelemre, tudásra, azaz a szellemi tőkére épülnek. A gazdasági életben a szellemi tőke sokszínű megvalósulása éppúgy jelen van egy multinacionális vállalatban, mint egy kis helyi könyvelőirodában. (Ha a könyvelő bt. tulajdonosát megkérdeznénk, hogy vajon értékes-e számára az évek

során kialakított ügyfélkör, vajon mit válaszolna?) Következésképpen a vállalatok stratégiai és operatív működése épít a szellemi tőkére. Nem kizárólagosan, de vitathatatlanul.

A vállalati működés számos formában hagy nyomot a gazdaságban. A piacon a létrehozott termék és szolgáltatás formájában, számviteli szempontból elsődlegesen a beszámoló képében. Számos kutatás, értekezés született abban a témában, amely a számviteli beszámoló célját, szerepét és hasznosságát fejtegeti. Ezzel kapcsolatosan két kérdés lényeges. Az egyik az, hogy *a számviteli beszámoló a mültra épít*, azaz a megvalósult események, számok, adatok rendszerezett halmazát adja. Másrészt a számviteli beszámoló deklarált rendeltetése *megbízható és valós kép* biztosítása a vállalati működésről. Ezzel a számviteli szabályozás tulajdonképpen állást is foglal a befektetői és a tulajdonosi szemlélet között, az utóbbi javára. Az óvatosság elvének domináns érvényesülése valóban azt eredményezi, hogy a beszámolóban feltüntetett pénzügyi adatok megbízhatók. Ugyanakkor nem minden körülmények között valósul meg az, hogy ez a külvilág számára prezentált kép egyben valós is. Véleményem szerint éppen az immateriális javak kapcsán sérül leglátványosabban a valódiság elve, amely éppen a megbízhatóság oltárán vérzik el. Amennyiben egyetértünk azzal, hogy a XXI. századi vállalatok működése jelentős mértékben a szellemi tőkére épül, akkor jogosan merül fel kérdésként, hogy vajon *az a számviteli beszámoló, amely ezeknek a szellemi tőke elemeknek csak töredékét mutatja ki, mennyire hiteles, milyen mértékben szolgálhat komoly piaci döntések alapjául?*

Az elméleti részben kifejtett elgondolásokat az elvégzett empirikus kutatás nagy részben alátámasztotta. Forrásul nemcsak pénzügyi adatok szolgáltak, hanem szakemberek tapasztalatai, véleményei is. Lássuk, milyen tények állapíthatók meg az értekezés konklúziójaként. (Természetesen tények alatt azt értem, amelyek a rendelkezésre álló információkból, adatokból következnek – azok szükségszerűen nem jelenthetik a valóság teljes körű leképezését.) Tény, hogy a hazai számviteli beszámolók döntő többsége nem mutatja ki a vállalati működés alapját szolgáló szellemi tőke elemeket. A könyvekbe felvett immateriális javak jelentős része kisebb értékű, informatikai jellegű, vásárolt eszközök (például szoftverek), amelyek nélkül egy mai gazdálkodó nem tud operatíván működni. Tehát megállapítható, hogy *a szellemi tőke elemek nemcsak számosságukban fordulnak elő ritkán a magyar*

számviteli nyilvántartásokban, hanem összetételüket tekintve is túlnyomórészt a homogenitás jellemző.

Megfigyelhető, hogy *a magyar vállalatok többsége nem is tartja fontosnak, hogy a saját szellemi tőkéjével bármit is kezdjen.* Persze az fájna, ha a múltban felhalmozott vállalati tudást, gyakorlatot, az ügyfelekkel kialakított bizalmi kapcsolatot, a piacon jól bejáratott védjegyet valaki egyszer csak elvenné tőlük. Talán akkor éreznék, hogy ennek igen is volt értéke. Pedig csak arra lehet hosszú távú stratégiát építeni, amelyet ismerünk, és amelyet valamilyen dimenzióban (nem feltétlenül számok formájában) mérni tudunk. A kutatás eredményeiből megállapítható, hogy a magyar gazdálkodók jelentős része nemcsak azzal nem foglalkozik, hogy beazonosítsa azokat a kulcsfontosságú szellemi tőke elemeket, amelyekkel rendelkezik, vagy amelyekből versenyelőnyt kovácsolhat a jövőben, hanem az eredmények azt tükrözik, *hogy a vállalatok a beazonosított, beszámolóban kimutatott immateriális eszközeik értékét sem vizsgálják rendszeresen felül.*

Mindebből már szükségszerűen következik az, hogy *a hazai számviteli beszámolók kiegészítő mellékletében legjobb esetben is csak a törvény által tételesen megkövetelt közzétételek szerepelnek.* Holott a kiegészítő melléklet alapvető funkciója éppen az lenne, hogy mindazon számszerű adatokat és szöveges magyarázatokat prezentálja, amelyek a „vállalkozó vagyoni, pénzügyi helyzetének, működése eredményének megbízható és valós bemutatásához a tulajdonosok, a befektetők, a hitelezők számára szükségesek”⁵¹. Az empirikus kutatás eredményei feltárták, hogy a vállalatok vezetői nem tartják fontosnak a törvényi minimumon túli információk közzétételét, sőt a kérdőívet kitöltő számviteli szakemberek szerint sincs hozadéka az immateriális javakra vonatkozó többletinformációk megosztásának. Nyilvánvalóvá vált az is, hogy *a kötelező számviteli eljárásokon kívül általában nem készül elemzés és értékelés az immateriális javakról, ezért nem is áll rendelkezésre többletinformáció.*

A fenti fejtegetések szoros összefüggésben állnak azzal a megfigyelhető jelenséggel, amely *a számviteli beszámoló szerepének elértéktelenedésében* foglalható össze. Részben a magyar vállalatstruktúrából is következik, hogy a vállalatvezetés (amely

⁵¹ számviteli törvény 88. § (1) bekezdés

gyakran megegyezik a tulajdonosi körrel is) a könyvvezetést és a beszámoló összeállítását adminisztratív teherként éli meg. A vállalat működésében dominánsan az adózási szempontok érvényesülnek, azaz annak az egyensúlynak a megtalálása a cél, hogy hogyan lehet a lehető legkevesebb adót fizetni az esetleges hátrányos következmények valószínűségének minimálisra szorítása mellett. Ehhez képest mit számít az, ha a vállalat számviteli beszámolója nem a megbízható és valós képet tükrözi? Ezt a tendenciát a felülről érkező szabályozás csak erősíti, amikor a politikai csomagok a vállalatok működési terheinek csökkentését tűzik a zászlajukra, *adminisztratív teherként értékelve a beszámolóképzést, sőt a könyvvizsgálati kötelezettséget is!* A számviteli szabályozás is az egyszerűsítés irányába halad, de arra kellene tekintettel lenni, hogy *az egyszerűbb nem feltétlenül a kevesebbel egyenlő.* Az idei évtől választható mikrogazdálkodói beszámolónak például már nem része a kiegészítő melléklet, ezzel hallgatólagosan elismerve, hogy a kisvállalatok esetében a nyers számokon kívüli egyéb piaci közzétételnek nincs jelentősége. Ezzel párhuzamosan a piac szereplői is egyéb pénzügyi, piaci információk után néznek, és egy jelentősebb üzleti tranzakció (például felvásárlás) előtt szakembereket bíznak meg az adott vállalat vagy üzletág felértékelésére, holott nyilvánosan hozzáférhető a számviteli beszámoló, amely a gazdálkodó egységről megbízható és valós képet mutat be. (Vagy mégsem?)

Egy olyan gazdasági környezetben, ahol a beszámoló valódi értéke és hasznossága önmagában megkérdőjeleződik, az immateriális javak beszámolóban (vagy egyéb formában) való megjelenítése lényegtelen kérdésnek tűnhet. Pedig a kettő szorosan összefügg. *Nem lehet, hogy éppen arról van szó, hogy a beszámoló – többek között – azért nem tudja biztosítani a megbízható és valós kép követelményét, mert számos olyan erőforrás kimarad belőle, amelyek a vállalati működésben nélkülözhetetlenek, és amelyek a gazdálkodó működése szempontjából valós gazdasági értékkel rendelkeznek?* Nyilvánvalóan ez azért van így, mert ezek a szellemi tőke elemek sokszor „láthatatlanok”⁵², nehezen körülírhatók, definiálhatók. Ha ez sikerül is, akkor abba a problémába ütközünk, hogy a vállalati működésből szervesen kifejlődő immateriális javakhoz megbízható értéket rendeljünk. A technikai, szervezési, piaci

⁵² a szakirodalomban széles körben használják ezt a fogalmat, amellyel nem értek egyet, hiszen egy tudatosan működő cégben ezeket az erőforrásokat is láthatóvá kell tenni – ha láthatatlan marad, az elég komoly probléma

újdonságok esetében pedig a gazdálkodóhoz beáramló jövőbeni hozamok biztossága merül fel kérdésként. Az újításnak azonban éppen az a lényege, hogy eddig ismeretlen kombináció születik, és amit nem igazolt a múlt, az szükségszerűen bizonytalan. Ezek valóban problémás kérdések, és szakmai kihívást jelentenek. De ebből következően miért fogadjuk el azt, hogy ezeket a vagyoni elemeket a piaci kommunikáció teljesen ignorálja? Szükségesnek tartom megtalálni azokat a megoldásokat, amelyekkel biztosítható, hogy a számviteli beszámoló által mutatott kép – a vállalat valós piaci helyzetét tükrözve – valóban hiteles és hasznosítható gazdasági információkat jelentsen.

14.2. A téma továbbgondolása, javaslatok a magyar szabályozás továbbfejlesztésére

A kifejtettek alapján elengedhetetlennek tartom a számviteli beszámoló szerepének újragondolását, amely hazai elméleti kutatás formájában már megvalósult⁵³, de a számviteli szabályozás és szakma szintjén kevésbé. További kutatási irányként célszerű lenne *azoknak a megoldásoknak a feltérképezése, amelyek lehetővé teszik, hogy a számviteli beszámoló által mutatott kép valóban valós legyen*. Ebbe az újragondolt struktúrába valószínűleg *az eddig figyelmen kívül hagyott szellemi tőke elemek is beilleszthetők* lennének valamilyen formában, mint a valós kép meghatározó részei.

Célszerű lenne feltárni annak okait, hogy *a hazai vállalatok többsége miért nincs tisztában a szellemi tőke valós fogalmával, illetve annak stratégiai és operatív vállalati szerepével*, amelyből szükségszerűen következik a tudatos szellemi tőke menedzsment hiánya. Az okok feltárása és ezen keresztül a hazai vállalatok tudatosabbá tétele ezen a területen, hozzájárulhatna a fenntartható működéshez és a versenyképesség fokozásához a hazai és nemzetközi piacokon egyaránt.

Mindenképpen szükségesnek látom *a számviteli beszámolási rendszer hiányosságainak felszámolását az immateriális javak bemutatása és értékelése kapcsán*. Elképzelhető, hogy a számviteli beszámoló újragondolt struktúrájában

⁵³ lásd: Lakatos (2009)

továbbra sem kapnak majd helyet a mérlegben a túl bizonytalannak, túl kockázatosnak ítélt és ezért a megbízhatóság követelményét teljesíteni nem tudó immateriális vagyoni erőforrások, de ez nem jelenti azt, hogy egyúttal teljesen le kellene mondanunk ezen vagyoni elemek bemutatásáról. Meg kell találni azt a beszámolási helyet és formát, ahol a szigorú mérlegképességi teszt során alul maradó, de a vállalat működése szempontjából értékes vagyonelemek is helyet kapnak. Úgy gondolom, hogy csak egy ilyen komplex beszámolási rendszer keretében biztosítható a valójában is valós kép.

Az immateriális javakkal kapcsolatos beszámolási rendszer továbbfejlesztését három formában látom megvalósíthatónak.

Először is *szükséges lenne számba venni azokat a szellemi tőke elemeket*, amelyek a jelenlegi beszámolási rendszerben is *megfelelnek a mérlegképességi kritériumoknak* (és eszközkénti kimutatásuk egyébként kötelező is lenne), de egyéb megfontolások miatt – jellemzően az alacsonyabb adófizetési kötelezettség által vezérelten – inkább a tárgyévi ráfordítások között kerülnek elszámolásra. Ehhez a könyvelői és a könyvvizsgálói szakma részéről is tudatosságra van szükség.

A második javaslat a jelenlegi számviteli rendszer továbbfejlesztéséhez kapcsolódik. A hatályos számviteli szabályozás szerint a számviteli nyilvántartásokban mérlegen kívüli tételként kell kimutatni az olyan szerződés alapján fennálló függő vagy biztos (jövőbeni) kötelezettségeket, illetve követeléseket, amelyek a mérleg fordulónapján már fennállnak, de mérlegtételkénti szerepeltetésük egy jövőbeni esemény bekövetkezésétől vagy a szerződés teljesítésétől függ⁵⁴. Ezek a vagyoni elemek, mivel a mérlegképességi feltételeknek nem tesznek maradéktalanul eleget, nem szerepelnek a mérlegben, de róluk elkülönített nyilvántartást kell vezetni. Ezen kívül a piac számára nyilvános kiegészítő mellékletben be kell mutatni azoknak a mérlegen kívüli tételeknek a jellegét és pénzügyi kihatásait, amelyekből származó kockázatok vagy előnyök lényegesek, és bemutatásuk szükségesek a vállalkozó pénzügyi helyzetének megítéléséhez⁵⁵. A mérlegen kívüli tételek között jelenleg tehát olyan követeléseket és kötelezettségeket kell bemutatni, amelyeket – bár a mérlegben nem

⁵⁴ számviteli törvény 3. § (8) bekezdés 16. pont

⁵⁵ számviteli törvény 90. § (3) bekezdés c) pont

mutathatók ki – a számviteli szabályozó lényegesnek ítél a vállalat piaci megítélése szempontjából, és ezért az elkülönített nyilvántartásukat és a szöveges magyarázatukat a kiegészítő mellékletben szükségesnek látja. Itt merül fel a kérdés, hogy ebben a körben a számviteli szabályozás miért nem veszi figyelembe azokat az immateriális vagyoni elemeket, amelyek hasonlóképpen nem tudják teljes körűen teljesíteni a jelenlegi mérlegképességi kritériumrendszert, de amelyek vállalati működésben betöltött szerepe legalább olyan lényeges, mint az említett követelések és kötelezettségek (ha nem lényegesebb). Ezért valós megoldásnak látnám, ha a vállalatok a (tudatosan felépített szellemi tőke menedzsment keretében) beazonosított, de *a mérlegben adott pillanatban be nem mutatható immateriális vagyonelemeket mérlegen kívüli tételként külön nyilvántartásban feltüntetnék*. Ezáltal nyomon követhető lenne, hogy a vállalat milyen beazonosított szellemi tőke elemekkel rendelkezik, azok fejlesztése és hasznosítása is tudatosabbá válhatna, illetve évről évre felülvizsgálható lenne, hogy a mérlegen kívüli tételek közül melyek kerültek idő közben a „vonal feletti” eszközök közé (például a jövőbeni hozamok biztosabbá válása következtében).

A teljes beszámoló által tükrözött piaci kép valósabbá tétele érdekében szükségesnek tartanám, hogy *a számadatokat kiegészítő szöveges információk között megjelenjenek a vállalat szellemi tőkéjével kapcsolatos szöveges értékelések is*. A hatályos szabályozás a mérlegben megjelenő immateriális javak számadatainak kifejtésére szorítkozik. Ezt a közzétételt lehetne kiegészíteni a mérlegen kívüli tételként beazonosított immateriális elemek bemutatásával, illetve azoknak a szellemi tőke elemeknek a leírásával, amelyek értékelése nem a pénz dimenziójában történik. Ezek azok a lényeges információk, amelyek a vállalat értékét és piaci helyzetét meghatározzák, de kívül rekednek a jelen beszámolási rendszeren. Az ilyen típusú kiegészítő közzététellel lehetne elérni, hogy a számviteli beszámoló részei összességükben komplexen és hitelesen adják a vállalat értékének és működésének lenyomatát.

A fenti három javaslat megvalósításához azonban több feltételnek kell teljesülnie. Mindenekelőtt szükség van arra, hogy a hazai vállalatok vezetői felismerjék, hogy a gazdasági recesszió által szorongatott piacokon, az ügyfelekért folyó kielezett versenyben egyre fontosabb a megújulás képessége és az ehhez kapcsolódó tudatos

szervezetfejlesztés. Jelen gazdasági modellben a tudás, a szellemi tőke alapvetően befolyásolhatja egy vállalat sikerét és előrejutását. Ha ez a felismerés megtörténik, akkor szükségessé válnak olyan egyszerűen alkalmazható, mindenki számára hozzáférhető modellek, amelyek segítik a szellemi tőke elemek beazonosítását és menedzselését. Ezek a modellek csupán formát jelentenek, amelyet tartalommal a vállalatok töltenek meg a saját működésük során. Egy szellemi tőke hatékony menedzselésére alkalmas modell megszülethet akár a formális szabályozás szintjén, akár egyes szakmai szerveződések keretein belül is. Egy hatékonyan használható modell, amely segít számba venni és (pénzügyi vagy nem pénzügyi) értékkel ellátni a vállalat szellemi tőke elemeit, megalapozhatná ezen vagyoni elemek számviteli szempontú értékelését is. Ily módon összekapcsolódna a menedzsment célú vállalati modell az immateriális javakkal kapcsolatos pénzügyi beszámolási rendszerrel. Egy ilyen modell kidolgozása és alkalmazása nem kitalált példa – a skandináv államokban például nagy hagyománya van.

Ezek a kérdések igazi kihívás elé állítják a vállalatvezetést, a számviteli szabályozókat és a számviteli szakmát. A megváltozott gazdasági körülményekhez azonban a számviteli rendszereknek is előbb vagy utóbb alkalmazkodniuk kell – a kérdés csak az, hogy milyen gyorsan és hatékonyan.

Köszönetnyilvánítás

Ezúton szeretnék köszönetet nyilvánítani Dr. Lukács János tanszékvezető docensnek, konzulensemnek a támogató segítségéért, aki szakmailag és emberileg mindvégig mellettem állt és biztatott.

Köszönettel tartozom minden tanszéki kollégámnak is, akik a kutatási tapasztalataikat megosztva jótanácsokkal és hasznos útmutatásokkal láttak el.

Nem utolsó sorban köszönöm férjemnek és családomnak, hogy türelmükkel és támogatásukkal lelki segítséget nyújtottak.

1. melléklet – A társasági adóbevallás (1129-es bevallás) kutatás során felhasznált részei

OG0001B		Az adózás előtti eredményt csökkentő jogcímek a kettős könyvvitelt vezető adózók részére	
Adószám		Adózó neve	
1129-03-02		002A	
001A			
OG0001C			
Az adózás előtti eredményt csökkentő jogcímek (folytatás)		Az adatok ezer forintra kerekítve	
a)	b)	c)	
20. A kapott jogdíj bevételeként elszámolt összegének a fele, de legfeljebb az adózás előtti eredmény 50 százaléka [Tao. tv. 7. § (1) s); 7. § (14); 4. § 20.]		0020CA TAE070 ezer	
21. Az alap kutatás, az alkalmazott kutatás és a kísérleti fejlesztés adóévi felmerült közvetlen költségeként elszámolt, a kapott támogatással az előírt feltételek szerint csökkentett összege [Tao. tv. 7. § (1) t); 7. § (17), (18), 29/G. § (2)]		0021CA 034 ezer	
22. Műemlék értékét növelő felújítás költsége [Tao. tv. 7. § (1) ty)]	0022BA TAE110 ezer	0022CA 038 ezer	
23. Az adóellenőrzés, önellenőrzés során megállapított adóévi bevételeként, vagy aktivált saját teljesítmény növeléseként, vagy adóévi költség, ráfordítás csökkenéseként elszámolt összeg [Tao. tv. 7. § (1) u)]	0023BA TAE111 ezer	0023CA 042 ezer	
24. Legalább 50 százalékból megváltozott munkaképességű munkavállaló foglalkoztatása esetén személyenként, havonta a megváltozott munkaképességű részére kifizetett munkabér, de legfeljebb az adóév első napján érvényes minimálbér, ha az adózó által foglalkoztatottak átlagos állományi létszáma nem haladja meg a 20 főt [Tao. tv. 7. § (1) v)]		0024CA 043 ezer	
25. Az adózó által átruházott részesedésre elszámolt árfolyamnyereség [Tao. tv. 29/I. § (4)]		0025CA 071 ezer	
26. Az adóév első napján mikro- és kisvállalkozásnak minősülő adózónál a foglalkoztatottak átlagos állományi létszámnövekmény és az adóév első napján érvényes havi minimálbér adóévi számított összegének szorzata, tekintettel a meghatározott feltételekre [Tao. tv. 7. § (1) y); 7. § (19), (20)]		0026CA 081 ezer	
27. Támogatás, tartós adomány meghatározott összege [Tao. tv. 7. § (1) z); 29/C. § (7)]	0027AA TAE046 ezer	0027CA 044 ezer	
28. Az adóév utolsó napján a vonatkozó jogszabály alapján kis- és középvállalkozásnak minősülő adózónál meghatározott új eszközök üzembe helyezése érdekében elszámolt adóévi beruházások értéke, továbbá az ingatlanok értéknövelő felújítási értéke, valamint az új szellemi termékek bekerülési értéke figyelemmel a tulajdonosi összetételre, és az értékhátára [Tao. tv. 7. § (1) zs); (1)-(12); 4. § 18., 34/a)]		0028CA 055 ezer	
29. A külföldi pénzürtékben fennálló egyes követelések és kötelezettségek értékelésekor megállapított, nyereséget eredményező, nem realizált árfolyamkülönbséget az adózó döntése szerint [Tao. tv. 7. § (1) dzs); (2)]	0029BA TAE112 ezer	0029CA 076 ezer	
30. Kapcsolt vállalkozások között a szokásos piaci ár és az alkalmazott ellenérték különbségének megfelelő összeg - más, az adózás előtti eredményt módosító jogcímektől függetlenül - az előírt feltételek fennállása esetén [Tao. tv. 18. § (1) a); 4. § 23.]	0030BA TAE113 ezer	0030CA 036 ezer	
31. Közhasznú szervezetnek minősülő alapítvány, közalapítvány, egyesület, köztestület, felsőoktatási intézmény az európai területi együttműködési csoportosulás vállalkozási tevékenysége adózás előtti nyereségének 20 százaléka [Tao. tv. 9. § (2) b)]		0031CA 067 ezer	
32. Munkáltatói és munkavállalói érdekképviselői szervezet vállalkozási nyereségének a a része, melyet a cél szerinti tevékenység bevételeit meghaladó költségei, ráfordításai fedezetére felhasznált az adóévben, illetve az a) rovatban továbbvitt rész [Tao. tv. 9. § (2) e); 4. § 25.]	0032AA TAE087 ezer	0032CA TAE088 ezer	
33. Az egyház, egyház jogi személyiséggel felruházott szervezeti egysége vállalkozási tevékenységéből elért nyereségének az adóévben meghatározott költségek, ráfordítások fedezetére felhasznált, illetve az a) rovatban a továbbvitt része [Tao. tv. 9. § (5), (9) c)]	0033AA TAE056 ezer	0033CA TAE038 ezer	
34. A külföldi vállalkozó belföldi telephelyére arányosan jutó üzletvezetési és általános ügyviteli költségei, ráfordításai [Tao. tv. 14. § (2) a)]		0034CA TAE061 ezer	
35. Jogelődnek kiválás esetén a jogutódnál első adóévében a nem kedvezményezett átalakuláskor, és kedvezményezett átalakulásnál az adózó választása szerint a Tao. tv. 16. § (2) bek. d) pontja szerinti összeg	0035BA TAE114 ezer	0035CA 077 ezer	
36. A jogutódnál kedvezményezett átalakulás miatt fennálló Tao. tv. 16. § (11) bek. szerinti csökkentő tétel összege	0036BA 115 ezer	0036CA 078 ezer	
37. Kedvezményezett eszközátruházás esetén az átruházó társaságnál - választása szerint - e jogügylet alapján elszámolt bevételek az átadott eszközök együttes könyv szerinti értékét meghaladó része [Tao. tv. 16. § (12)]	0037BA 116 ezer	0037CA 072 ezer	
38. Kedvezményezett eszközátruházáshoz kapcsolódó tétel az átvevő társaságnál [Tao. tv. 16. § (13)-(14)]	0038BA 117 ezer	0038CA 083 ezer	
39. Egyéb csökkentő jogcímek [Az a) rovatban a c) rovat összegéből kiemelve a Tao. tv. 29/D. § (9) szerinti, vállalkozási övezetben üzembe helyezett épület, építmény bekerülési értékének adóévi 10 százaléka]	0039AA TAE073 ezer	0039CA 049 ezer	
40. Összesen [01- 39. sorok; egyezően a 1129-01-01. lap 03. sor b) és/vagy c) rovatával]	0040BA TAE119 ezer	0040CA TAE020 ezer	

Nyomtatványtervező

6.3.12

000001B

1129-07-01

Az eredménykimutatáshoz kapcsolódó adatok a kettős könyvvitelt vezető adózók részére

(Az MRP, illetve nonprofit szervezetnek nem kell kitöltenie)

Adószám

001A

Adózo neve

002A

000001C

Az eredménykimutatáshoz kapcsolódó adatok

Az adatok ezer forintra kerekítve

	a)	b)	c)
01. Értékesítés nettó árbevétele (Biztosítónál biztosítástechnikai bevétel, befektetési szolgáltatónál a befektetési szolgáltatási tevékenység bevételei, hitelintézetnél a pénzügyi szolgáltatás és a befektetési szolgáltatási tevékenység bevételei)	01. 0001AA		0001CA TAC002 ezer
02. A 01. sorból: - exportértékesítés nettó árbevétele	02. 0002BA	TAC003 ezer	
03. Aktivált saját teljesítmények értéke (+/-)	03. ±	0003CA	TAC006 ezer
04. Egyéb bevételek összesen	04. 0004CA	TAC005 ezer	
05. A 4. sorból: - a költségek (a ráfordítások) ellentételezésére illetve fejlesztésére - visszafizetési kötelezettség nélkül - kapott támogatás, juttatás összege	05. 0005BA	TAC062 ezer	
06. Anyagjellegű ráfordítások összesen [(07.+08.+09.+10.+11.) sorok]	06. 0006CA	TAC007 ezer	
07. A 06. sorból: - anyagköltség	07. 0007BA	TAC008 ezer	
08. - igénybe vett szolgáltatások értéke	08. 0008BA	009 ezer	
09. - eladott (közvetített) szolgáltatások értéke	09. 0009BA	011 ezer	
10. - eladott áruk beszerzési értéke	10. 0010BA	010 ezer	
11. - egyéb szolgáltatások értéke	11. 0011BA	TAC008 ezer	
12. A 11. sorból: - bankköltség	12. 0012BA	TAH014 ezer	
13. - biztosítási díj	13. 0013BA	TAH015 ezer	
14. Személyi jellegű ráfordítások összesen [(15.+16.+17.) sorok]	14. 0014CA	TAC012 ezer	
15. A 14. sorból: - bérköltség	15. 0015BA	TAC013 ezer	
16. - személyi jellegű egyéb kifizetések	16. 0016BA	014 ezer	
17. - bérjárulékok	17. 0017BA	TAC015 ezer	
18. Értéksökkenési leírás	18. 0018CA	TAC016 ezer	
19. Egyéb ráfordítások összesen	19. 0019CA	TAC018 ezer	
20. A 19. sorból: - a költségek (a ráfordítások) ellentételezésére visszafizetési kötelezettség nélkül adott támogatás, juttatás összege	20. 0020BA	TAC063 ezer	
21. - adók, illetékek, hozzájárulások bevallott, fizetendő összege (a társasági és különadó nélküli összeg)	21. 0021BA	TAH021 ezer	
22. - követelések elszámolt értékvesztésének összege	22. 0022BA	TAC109 ezer	
23. - a külföldön, külföldi telephelyen fizetett, fizetendő nyereségadó összege	23. 0023BA	080 ezer	
24. - pénzügyi szervezetek különadó összege	24. 0024BA	TAC190 ezer	
25. Befektetési szolgáltatási tevékenység ráfordításai	25. 0025CA	TAC053 ezer	
26. Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye [01.+03.+04.-06.-14.-18.-19.-25. sorok] (+/-)	26. TAC020BA TAC021CA ±	0026CA TAC019 ezer	

Számlák

É. lap

TAC053 = TAC018 + TAC059

TAC073 = TAC007 + TAC012 + TAC016 + TAC018 + TAC059

TAC084 = TAH026 + TAH027

(Egyéb beszedési ráford. összesen)

(Összes költséges ráford. üzemi tev. li)

(Kamat, kamat jelle. ráford.)

É. lap

TAH096 = TAH007 + TAH012 + TAH048 + TAH060 + TAH073 + TAH183 + TAH187 + TAH208 (Saját tőke)

TAH092 = TAH041 + TAH043 + TAH044 + TAH088

(Forgóeszköz)

TAH200 = TAH033 + TAH087 + TAH116

(Befizetés)

6582

Nyomtatványtervező

6.3.12

0V0001B		1129-A-01		A mérleghez kapcsolódó adatok a kettős könyvvitelt vezető adózók részére (Az MRP, illetve a nonprofit szervezetnek nem kell kitöltenie.)	
Adószám		Adózó neve		002A	
001A					
0V0001C		A mérleghez kapcsolódó adatok		Az adatok ezer forintra kerekítve	
				a)	b)
01. Immateriális javak	01.			0001BA	TAH186 ezer
02. A 01. sorból: kisérteti fejlesztés aktivált értéke	02.	0002AA	TAH230 ezer		
03. Tárgyi eszközök	03.			0003BA	TAH033 ezer
04. Befektetett pénzügyi eszközök	04.			0004BA	087 ezer
05. Készletek	05.			0005BA	088 ezer
06. Követelések könyv szerinti értéke	06.			0006BA	TAH044 ezer
07. A 06. sorból: - követelések áruszállításból és szolgáltatásból (vevők)	07.	0007AA	TAH042 ezer		
08. - követelések nyilvántartott értékvesztése	08.	0008AA	TAH231 ezer		
09. Értékpapírok (forgóeszközök része)	09.			0009BA	TAH043 ezer
10. Pénzeszközök	10.			0010BA	TAH044 ezer
11. A 10. sorból a pénztár	11.	0011AA	TAH232 ezer		
12. Aktív időbeli elhatárolások	12.			0012BA	TAH045 ezer
13. Jegyzett tőke összege [14-21. sorok adatai]	13.			0013BA	TAH001 ezer
14. A 13. sorból: - állami tulajdon	14.	0014AA	TAH002 ezer		
15. - önkormányzati tulajdon	15.	0015AA	003 ezer		
16. - belföldi magánszemély tulajdona	16.	0016AA	004 ezer		
17. - belföldi egyéb társaság, gazdálkodó szervezet tulajdona	17.	0017AA	005 ezer		
18. - belföldi hitelintézeti tulajdon	18.	0018AA	011 ezer		
19. - külföldi tulajdon	19.	0019AA	007 ezer		
20. - belföldi egyéb pénzügyi szervezet (társaság, pénztár, alap) tulajdona	20.	0020AA	0233 ezer		
21. - belföldi nonprofit szervezet tulajdona	21.	0021AA	TAH234 ezer		
22. Jegyzett, de még be nem fizetett tőke	22.			0022BA	TAH012 ezer
23. Tőketartalék	23.			0023BA	1048 ezer
24. Eredménytartalék (+/-)	24.			0024BA	189 ezer
25. Lekötött tartalék	25.			0025BA	208 ezer
26. Értékelési tartalék	26.			0026BA	060 ezer
27. Általános tartalék	27.			0027BA	179 ezer
28. Mérleg szerinti eredmény (+/-)	28.	TAH18363 TAH18463		0028BA	187 ezer
29. Céltartalékok	29.			0029BA	059 ezer
30. Hátrasorolt kötelezettségek	30.			0030BA	0209 ezer
31. Hosszú lejáratú kötelezettségek	31.			0031BA	TAH051 ezer
32. A 31. sorból: - beruházási és fejlesztési hitelek	32.	0032AA	TAH052 ezer		
33. - tulajdonos(ok) által nyújtott hosszú lejáratú kölcsönök	33.	0033AA	TAH227 ezer		
34. Rövid lejáratú kötelezettségek	34.			0034BA	TAH054 ezer
35. A 34. sorból: - kötelezettségek áruszállításból és szolgáltatásból (szállítók)	35.	0035AA	TAH055 ezer		
36. - tulajdonosokkal szembeni kötelezettségek	36.	0036AA	180 ezer		
37. - egyéb kapott hitelek, kölcsönök összege	37.	0037AA	TAH199 ezer		
38. Passzív időbeli elhatárolások	38.			0038BA	TAH058 ezer
39. Mérlegfőösszeg [(01.+03.+04.+05.+06.+09.+10.+12.)= (13.-22.+23.+24.+25.+26.+27.+28.+29.+30.+31.+34.+38.)]	39.			0039BA	TAH061 ezer

Nyomtatványtervező

6.3.12

A) Eszközök (értékhelyesbítés nélkül)		Az adatok ezer forintra kerekítve	
		Bekerülési érték a mérlegforduló napon	Nettó érték a mérlegforduló napon
		a)	b)
01. Immateriális javak	01.	0001AA 11001 ezer	0001BA 11002 ezer
02. Ingatlanok és a kapcsolódó vagyoni értékű jogok	02.	0002AA 019 ezer	0002BA 020 ezer
03. Műszaki berendezések, gépek, járművek	03.	0003AA 022 ezer	0003BA 023 ezer
04. Egyéb berendezések, felszerelések, járművek	04.	0004AA 041 ezer	0004BA 042 ezer
05. Tenyészállatok	05.	0005AA 043 ezer	0005BA 11044 ezer
06. Beruházások, felújítások	06.	0006AA 11033 ezer	0006BA 11034 ezer

1

0X0001B

1129-A-02-02**Egyéb, valamint tájékoztató adatok
a kettős könyvvitelt vezető adózók részére**

(Az MRP, illetve a nonprofit szervezetnek nem kell kitöltenie.)

Adószám

001A

Adózó neve

002A

0X0001C

Az adatok ezer forintra kerekítve

C) Egyéb adatok

	a)	b)
14. Foglalkoztatottak átlagos állományi létszáma	14. 0014AA <u>TAH082</u> fő	0014BA <u>TAH183</u> fő
15. A 14. sor b) rovatából: - a megváltozott munkaképességű dolgozók számított létszáma	15. 0015AA <u>TAH109</u> fő	
16. Használatban lévő összes termőterület	16.	0016BA <u>TAH195</u> hektár
17. A 16. sorból: - a földbérleti díj alapjául szolgáló bérbe vett terület	17. 0017AA <u>TAH196</u> hektár	
18. Földbérleti díj	18.	0018BA <u>TAH016</u> ezer
19. Eredménytartalék igénybevétele osztalékra, részesedésre	19.	0019BA <u>TAB021</u> ezer
20. A 2011. évre (illetve adóévre) jóváhagyott osztalék, részesedés	20.	0020BA <u>V 024</u> ezer
21. Hitelintézeti általános tartalék képzése (-), felhasználása (+)	21. <u>TAB064</u> (+) <u>TAB065</u> (-)	0021BA <u>TAB063</u> ezer
22. A tárgyévben üzembe helyezett beruházások aktivált értéke	22.	0022BA <u>TAH197</u> ezer
23. A tárgyévi beruházási érték	23.	0023BA <u>222</u> ezer
24. A 2010. évi (illetve az adóévet megelőző adóévi) - éves szinten megállapított - a Tao. tv. 4. § 4. pontja szerinti árbevétel összege (+/-)	24. ±	0024BA <u>219</u> ezer
25. A 2011. évi (illetve adóévi) - éves szinten számított, a Tao. tv. 4. § 4. pontja szerinti árbevétel összege (+/-)	25. ±	0025BA <u>226</u> ezer
26. Az Európai Uniótól és/vagy költségvetésből származó támogatásból az adóév utolsó hónapjának 15. napjáig meg nem kapott összeg	26.	0026BA <u>TAH229</u> ezer

0X0001D

**D) Tájékoztató adatok a 2011. adóévi osztalék
(osztalékelőleg) kifizetéséről, juttatásokról**

Az adatok ezer forintra kerekítve

	A 2011. adóévben fizetett osztalék- előleg összege a)	A 2011. adóévben kifizetett osztalék összege b)
27. Belföldi magánszemély tulajdonos(ok)	27. 0027AA <u>TAD014</u> ezer	0027BA <u>TAD015</u> ezer
28. Külföldi magánszemély tulajdonos(ok)	28. 0028AA <u>V 016</u> ezer	0028BA <u>V 017</u> ezer
29. Belföldi jogi személy, nem jogi személyiségű társaság(ok)	29. 0029AA <u>V 018</u> ezer	0029BA <u>V 019</u> ezer
30. Külföldi jogi és nem jogi személyiségű társaság(ok)	30. 0030AA <u>TAD021</u> ezer	0030BA <u>TAD022</u> ezer

2. melléklet – A vizsgálatba bevont, Budapesti Értéktőzsdén 2011-ben jegyzett vállalatok listája

1	ALTEO Energiaszolgáltató Nyrt.
2	ANY Biztonsági Nyomda Nyrt.
3	Appeninn Vagyonkezelő Holding Nyrt.
4	BIOMEDICAL COMPUTER TECHNOLOGIES Nyrt.
5	Budapesti Elektromos Művek Nyrt.
6	Budapesti Ingatlan Hasznosítási és Fejlesztési Nyrt.
7	CIG Pannónia Életbiztosító Nyrt.
8	Csepel Holding Nyrt.
9	Danubius Hotels Nyrt.
10	EGIS Gyógyszergyár Nyrt.
11	Első Hazai Energia-Portfólió Nyrt.
12	EST MEDIA Vagyonkezelő Nyrt.
13	E-Star Alternatív Energiaszolgáltató Nyrt.
14	Észak-magyarországi Áramszolgáltató Nyrt.
15	EXTERNET Telekommunikációs és Internet Szolgáltató Nyrt.
16	FHB Jelzálogbank Nyrt.
17	Finext Vagyonkezelő Nyrt.
18	FORRÁS Vagyonkezelési és Befektetési Nyrt.
19	FreeSoft Szoftverfejlesztő és Számítástechnikai Szolgáltató Nyrt.
20	FUSO Ecosystem Nyrt.
21	FuturAqua Ásványvíztermelő és Vagyonkezelő Nyrt.
22	GrEnergie Corporation Nyrt.
23	HUN MINING Érc- és Ásványfeldolgozó Befektetési Nyrt.
24	KARTONPACK Dobozipari Nyrt.
25	KEG Közép-európai Gázterminál Nyrt.
26	KONZUM Kereskedelmi és Ipari Nyrt.
27	Kulcs-Soft Számítástechnika Nyrt.
28	LINAMAR Hungary Nyrt.
29	Magyar Telekom Távközlési Nyrt.
30	MASTERPLAST Nyrt.
31	MOL Magyar Olaj és Gázipari Nyrt.

32	NORDTELEKOM Távközlési Szolgáltató Nyrt.
33	NUTEX Befektetési Nyrt.
34	OPIMUS GROUP Nyrt.
35	OPTISOFT Számítástechnikai, Pénztárszolgáltató, Könyvelő és Oktató Nyrt.
36	OTP Bank Nyrt.
37	Örmester Vagyonvédelmi Nyrt.
38	PannErgy Nyrt.
39	PANNON-FLAX Győri Lenszövő NyRt.
40	PANNON-VÁLTÓ Ingatlanbefektetési és Vagyonkezelő Nyrt.
41	Pannunion Csomagolóanyag Nyrt.
42	PLOTINUS Vagyonkezelő Nyrt.
43	QUAESTOR Értékpapírkereskedelmi és Befektetési Értékpapír Nyrt.
44	RÁBA Járműipari Holding Nyrt.
45	Richter Gedeon Vegyészeti Gyár Nyrt.
46	Shoptline-webáruház Internetes Kereskedelmi Nyrt.
47	Synergon Informatikai Rendszereket Tervező és Kivitelező Nyrt.
48	Székesfehérvári Hűtőipari Nyrt.
49	TC Befektetési Nyrt.
50	Tiszai Vegyi Kombinát Nyrt.
51	TvNetWork Telekommunikációs Szolgáltató Nyrt.
52	VISONKA Takarmánykeverő Szolgáltató és Kereskedelmi Nyrt.
53	Zwack Unicum Likőripari és Kereskedelmi Nyrt.

3. melléklet – A kérdőív

1. A számviteli törvény szerint készült, Ön által összeállított beszámolók esetében milyen gyakran szerepeltek immateriális javak a mérlegben?

(1: egy beszámolóban sem fordult elő ... 6: minden beszámolóban előfordult)

Állítás	Minősítés					
Alapítás-átszervezés aktivált értéke	1	2	3	4	5	6
Kísérleti fejlesztés aktivált értéke	1	2	3	4	5	6
Szellemi termékek	1	2	3	4	5	6
Vagyoni értékű jogok	1	2	3	4	5	6
Üzleti vagy cégérték	1	2	3	4	5	6

2. Kérem, minősítse a következő állítást!

(1: egyik ügyfelemre sem jellemző ... 6: minden ügyfelemre jellemző)

Állítás	Minősítés					
Az immateriális jellegű költségek jellemzően az eredmény terhére kerülnek elszámolásra (ráfordításként), és nem kerülnek aktiválásra.	1	2	3	4	5	6

3. Azokban az esetekben, amikor az immateriális jellegű költségeket, immateriális javakat NEM aktiválták, mi volt ennek az oka?

(1: egyik esetben sem ez volt az ok... 6: minden esetben ez volt az ok)

Állítás	Minősítés					
Nehéz volt elkülöníteni a vállalat egyéb vagyoni elemeitől és a vállalat folyamatos működésétől	1	2	3	4	5	6
Nehéz volt meghatározni, hogy az immateriális jószág mikortól létezik, mikortól azonosítható eszközként	1	2	3	4	5	6
A vállalat nem volt képes ellenőrzést gyakorolni felette	1	2	3	4	5	6
Bizonytalan volt az immateriális jószághoz kapcsolódó jövőbeni gazdasági haszon	1	2	3	4	5	6
Az immateriális jószág bekerülési vagy előállítási értékét nem lehetett megbízhatóan meghatározni	1	2	3	4	5	6
A vállalat működésében az immateriális javak szerepe elhanyagolható volt, ezért az aktiválás kérdése sem volt releváns	1	2	3	4	5	6
Nem volt oka, vagy nem ismert az ok	1	2	3	4	5	6
Egyéb:.....	1	2	3	4	5	6

4. Az aktivált immateriális javak esetében milyen arányban fordultak elő saját előállítású immateriális javak?

(1: saját előállítás egyáltalán nem volt jellemző ... 6: kizárólag saját előállítás volt jellemző, N: nem fordult elő ilyen eszköz)

Állítás	Minősítés
Alapítás-átszervezés aktivált értéke	1 2 3 4 5 6 N
Kísérleti fejlesztés aktivált értéke	1 2 3 4 5 6 N
Szellemi termékek	1 2 3 4 5 6 N
Vagyoni értékű jogok	1 2 3 4 5 6 N

5. Az ÁRBEVÉTEL alapján az alábbi kategóriákba sorolt gazdálkodók beszámolójában milyen gyakorisággal szerepeltek immateriális javak?

(1: egy beszámolóban sem fordult elő ... 6: minden beszámolóban előfordult, N: nincs ilyen ügyfelem)

Állítás	Minősítés
200 millió Ft alatti árbevételű vállalkozások	1 2 3 4 5 6 N
200 - 500 millió Ft árbevételű vállalkozások	1 2 3 4 5 6 N
500 millió - 1 Mrd Ft árbevételű vállalkozások	1 2 3 4 5 6 N
1 Mrd Ft árbevétel feletti vállalkozások	1 2 3 4 5 6 N

6. A MÉRLEGFŐÖSSZEG alapján az alábbi kategóriákba sorolt gazdálkodók beszámolójában milyen gyakorisággal szerepeltek immateriális javak?

(1: egy beszámolóban sem fordult elő ... 6: minden beszámolóban előfordult, N: nincs ilyen ügyfelem)

Állítás	Minősítés
100 millió Ft alatti mérlegfőösszegű vállalkozások	1 2 3 4 5 6 N
100 - 500 millió Ft mérlegfőösszegű vállalkozások	1 2 3 4 5 6 N
500 millió - 1 Mrd Ft mérlegfőösszegű vállalkozások	1 2 3 4 5 6 N
1 Mrd Ft feletti mérlegfőösszegű vállalkozások	1 2 3 4 5 6 N

7. A GAZDASÁGI ÁGAZAT alapján besorolt vállalatok beszámolójában milyen gyakorisággal szerepeltek immateriális javak?

(1: egy beszámolóban sem fordult elő ... 6: minden beszámolóban előfordult, N: nincs ilyen ügyfelem)

Állítás	Minősítés
Bányászat, feldolgozóipar	1 2 3 4 5 6 N
Energia	1 2 3 4 5 6 N
Építőipar	1 2 3 4 5 6 N
Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat	1 2 3 4 5 6 N
Kereskedelem	1 2 3 4 5 6 N
Szállítás, raktározás	1 2 3 4 5 6 N

Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	1	2	3	4	5	6	N
Távközlés	1	2	3	4	5	6	N
Ingatlanpiac	1	2	3	4	5	6	N
Biztosítás, pénzügyi szolgáltatás	1	2	3	4	5	6	N
Informatikai szolgáltatás	1	2	3	4	5	6	N
Számítógép, elektronikai eszközök gyártása	1	2	3	4	5	6	N
Gyógyszeripar	1	2	3	4	5	6	N
Egészségügyi, szociális, oktatási szolgáltatás	1	2	3	4	5	6	N
Tanácsadás	1	2	3	4	5	6	N
Egyéb:.....	1	2	3	4	5	6	

8. A GAZDASÁGI ÁGAZAT alapján besorolt vállalatok működése során milyen gyakorisággal merültek fel kutatás-fejlesztési költségek?

(1: egy beszámolóban sem fordult elő ... 6: minden beszámolóban előfordult,
N: nincs ilyen ügyfelem)

Állítás	Minősítés						
Bányászat, feldolgozóipar	1	2	3	4	5	6	N
Energia	1	2	3	4	5	6	N
Építőipar	1	2	3	4	5	6	N
Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat	1	2	3	4	5	6	N
Kereskedelem	1	2	3	4	5	6	N
Szállítás, raktározás	1	2	3	4	5	6	N
Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	1	2	3	4	5	6	N
Távközlés	1	2	3	4	5	6	N
Ingatlanpiac	1	2	3	4	5	6	N
Biztosítás, pénzügyi szolgáltatás	1	2	3	4	5	6	N
Informatikai szolgáltatás	1	2	3	4	5	6	N
Számítógép, elektronikai eszközök gyártása	1	2	3	4	5	6	N
Gyógyszeripar	1	2	3	4	5	6	N
Egészségügyi, szociális, oktatási szolgáltatás	1	2	3	4	5	6	N
Tanácsadás	1	2	3	4	5	6	N
Egyéb:.....	1	2	3	4	5	6	

9. A számviteli törvény szerint készült, Ön által összeállított beszámolók esetében milyen gyakran számoltak el értékhelyesbítést?

(1: egy beszámolóban sem fordult elő ... 6: minden beszámolóban előfordult,
N: nem fordult elő ilyen eszköz)

Állítás	Minősítés						
Szellemi termékek	1	2	3	4	5	6	N
Vagyoni értékű jogok	1	2	3	4	5	6	N

10. A beszámoló összeállítása során az év végi értékelés keretében milyen gyakran került számszerűsítésre az immateriális javak piaci értéke?

(1: egyáltalán nem, soha ... 6: minden esetben, N: nem fordult elő ilyen eszköz)

Állítás	Minősítés
Alapítás-átszervezés aktivált értéke	1 2 3 4 5 6 N
Kísérleti fejlesztés aktivált értéke	1 2 3 4 5 6 N
Szellemi termékek	1 2 3 4 5 6 N
Vagyoni értékű jogok	1 2 3 4 5 6 N

11. Azokban az esetekben, amikor az immateriális javak piaci értéke számszerűsítésre került az év végi értékelés keretében, milyen módszert alkalmaztak?

(1: egyáltalán nem volt jellemző ... 6: minden esetben jellemző volt)

Állítás	Minősítés
Értékbecslő szakember (cég) megbízása	1 2 3 4 5 6
Saját értékelési módszertan kidolgozása és alkalmazása	1 2 3 4 5 6
Adatbázis adatainak felhasználása	1 2 3 4 5 6
Könnyen hozzáférhető piaci információk alapján egyszerű kalkuláció	1 2 3 4 5 6
Könyvvizsgáló szakmai segítsége	1 2 3 4 5 6
Piaci érték meghatározása az eszköz pótlási költsége alapján	1 2 3 4 5 6
Piaci érték meghatározása hasonló eszköz piaci ára alapján	1 2 3 4 5 6
Piaci érték meghatározása az eszköz által generált bevétel alapján	1 2 3 4 5 6
Piaci érték meghatározása az előző három módszer kombinálásával	1 2 3 4 5 6
Egyéb:.....	1 2 3 4 5 6

12. Kérem, minősítse a következő állításokat!

(1: egyik ügyfelemre sem jellemző ... 6: minden ügyfelemre jellemző, N: nem információm róla)

Állítás	Minősítés
A kiegészítő mellékletben az immateriális javakra vonatkozóan csak a törvény által kötelezően előírt információk és adatok kerülnek közzétételre	1 2 3 4 5 6
A vállalat alkalmaz valamilyen módszert a szellemi tőke menedzselésére és mérésére	1 2 3 4 5 6 N
A vállalat készít külső felhasználási célra a szellemi tőkéjéről elemzést, kimutatást	1 2 3 4 5 6 N
A vállalat készít belső felhasználási célra a szellemi tőkéjéről elemzést, kimutatást	1 2 3 4 5 6 N
A kiegészítő mellékletben az immateriális javakra vonatkozó többletinformációk tartalma a következő:	

13. Azokban az esetekben, amikor a kiegészítő melléklet az immateriális javakra vonatkozóan csak a törvény által kötelezően előírt információkat tartalmazta, mi volt ennek az oka?

(1: egyik esetben sem ez volt az ok ... 6: minden esetben ez volt az indok)

Állítás	Minősítés
A vállalat vezetősége kockázatosnak tartotta a törvényi minimumon túli információk közzétételét	1 2 3 4 5 6
A vállalat vezetősége nem tartotta fontosnak a törvényi minimumon túli információk közzétételét	1 2 3 4 5 6
A költség-haszon elve miatt nem érte meg az immateriális javakra vonatkozó többletinformációk közzététele	1 2 3 4 5 6
A vállalat a kötelező számviteli eljárásokon kívül nem elemzi és értékeli az immateriális javakat, ezért nem áll rendelkezésre többletinformáció	1 2 3 4 5 6
Nem volt oka, vagy nem ismert az ok	1 2 3 4 5 6
Egyéb:.....	1 2 3 4 5 6

14. Az ÁRBEVÉTEL alapján az alábbi kategóriákba sorolt gazdálkodók beszámolójának kiegészítő mellékletében milyen gyakorisággal fordult elő az immateriális javakra vonatkozó KÖTELEZŐ és ÖNKÉNTES információk közzététele?

(1: egy beszámolóban sem fordult elő ... 6: minden beszámolóban előfordult,

N: nincs ilyen ügyfelem)

Állítás	KÖTELEZŐ	ÖNKÉNTES
200 millió Ft alatti árbevételű vállalkozások	1 2 3 4 5 6 N	1 2 3 4 5 6 N
200 - 500 millió Ft árbevételű vállalkozások	1 2 3 4 5 6 N	1 2 3 4 5 6 N
500 millió - 1 Mrd Ft árbevételű vállalkozások	1 2 3 4 5 6 N	1 2 3 4 5 6 N
1 Mrd Ft árbevétel feletti vállalkozások	1 2 3 4 5 6 N	1 2 3 4 5 6 N

15. A MÉRLEGFŐÖSSZEG alapján az alábbi kategóriákba sorolt gazdálkodók beszámolójának kiegészítő mellékletében milyen gyakorisággal fordult elő az immateriális javakra vonatkozó KÖTELEZŐ és ÖNKÉNTES információk közzététele?

(1: egy beszámolóban sem fordult elő ... 6: minden beszámolóban előfordult,
N: nincs ilyen ügyfelem)

Állítás	KÖTELEZŐ	ÖNKÉNTES
100 millió Ft alatti mérlegfőösszegű vállalkozások	1 2 3 4 5 6 N	1 2 3 4 5 6 N
100 - 500 millió Ft mérlegfőösszegű vállalkozások	1 2 3 4 5 6 N	1 2 3 4 5 6 N
500 millió - 1 Mrd Ft mérlegfőösszegű vállalkozások	1 2 3 4 5 6 N	1 2 3 4 5 6 N
1 Mrd Ft feletti mérlegfőösszegű vállalkozások	1 2 3 4 5 6 N	1 2 3 4 5 6 N

16. Kérem, minősítse a következő állításokat!

(1: egyáltalán nem értek egyet... 6: maximálisan egyetértek)

Az immateriális javakra vonatkozó törvényi minimumon túli többletinformációk...

Állítás	Minősítés
közzétételét hasznosnak tartom a piaci szereplők szempontjából	1 2 3 4 5 6
közzétételét kockázatosnak tartom a vállalat szempontjából	1 2 3 4 5 6
előállítását nehézkesnek és költségesnek tartom	1 2 3 4 5 6
előállítását nem tartom fontosnak	1 2 3 4 5 6
közzétételét nem tartom fontosnak	1 2 3 4 5 6

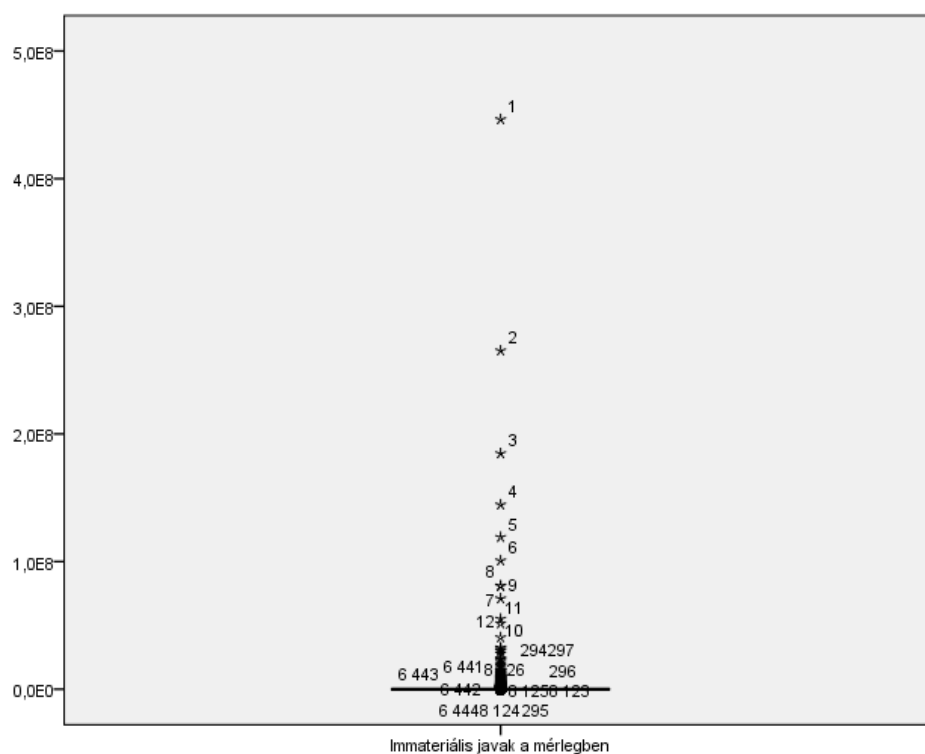
4. melléklet – A H1 hipotézis ellenőrzése során készült statisztikák

A H1/a) részhipotézis ellenőrzéséhez kapcsolódó statisztikák

Az AB1 adatbázis statisztikái

Statistics		
Immateriális javak a mérlegben – a kiugró értékek kiszűrése előtt		
N	Valid	48654
	Missing	351749
Mean		63212,94
Median		272,00
Mode		12
Std. Deviation		2820395,358
Range		446402093
Minimum		11
Maximum		446402104
Percentiles	25	73,00
	50	272,00
	75	1811,25

Boxplot diagram az immateriális javak értékre



Statistics

**Immateriális javak a mérlegben –
a kiugró értékek kiszűrése után**

N	Valid	48606
	Missing	0
Mean		17727,66
Median		271,00
Mode		12
Std. Deviation		191201,967
Range		8296333
Minimum		11
Maximum		8296344
Percentiles	10	27,00
	20	54,00
	30	95,00
	40	157,00
	50	271,00
	60	512,00
	70	1129,90
	80	3000,00
	90	11148,00

Statistics

**Az immateriális eszközérték és a teljes
vagyonérték**

		ImmatMRD	MfoMRD
N	Valid	53709	400403
	Missing	346694	0
Sum		3075,59	157523,15

Statistics

**Immateriális javak / Mérlegfőösszeg
aránya a kiugró értékek kiszűrése
után (százalék)**

N	Valid	48606
	Missing	0
Mean		7,2543
Median		,7226
Percentiles	10	,0376
	20	,1003
	30	,2036
	40	,3828
	50	,7226
	60	1,3878
	70	2,8506
	80	6,8128
	90	21,2684

Az AB3 adatbázis statisztikái

1. kérdés: A számviteli törvény szerint készült, Ön által összeállított beszámolók esetében milyen gyakran szerepeltek immateriális javak a mérlegben?

Alapítás-átszervezés aktivált értéke a beszámolóban

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	70	61,4	69,3	69,3
2	16	14,0	15,8	85,1
3	9	7,9	8,9	94,1
4	2	1,8	2,0	96,0
6	4	3,5	4,0	100,0
Total	101	88,6	100,0	
Missing System	13	11,4		
Total	114	100,0		

Kísérleti fejlesztés aktivált értéke a beszámolóban

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	75	65,8	74,3	74,3
2	19	16,7	18,8	93,1
3	4	3,5	4,0	97,0
6	3	2,6	3,0	100,0
Total	101	88,6	100,0	
Missing System	13	11,4		
Total	114	100,0		

Szellemi termékek a beszámolóban

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	10	8,8	9,1	9,1
2	12	10,5	10,9	20,0
3	18	15,8	16,4	36,4
4	24	21,1	21,8	58,2
5	17	14,9	15,5	73,6
6	29	25,4	26,4	100,0
Total	110	96,5	100,0	
Missing System	4	3,5		
Total	114	100,0		

Vagyoni értékű jogok a beszámolóban

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	11	9,6	10,2	10,2
2	20	17,5	18,5	28,7
3	26	22,8	24,1	52,8
Valid 4	12	10,5	11,1	63,9
5	18	15,8	16,7	80,6
6	21	18,4	19,4	100,0
Total	108	94,7	100,0	
Missing System	6	5,3		
Total	114	100,0		

Üzleti vagy cégérték a beszámolóban

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	59	51,8	58,4	58,4
2	21	18,4	20,8	79,2
3	9	7,9	8,9	88,1
Valid 4	6	5,3	5,9	94,1
5	2	1,8	2,0	96,0
6	4	3,5	4,0	100,0
Total	101	88,6	100,0	
Missing System	13	11,4		
Total	114	100,0		

Friedman test

	Mean Rank	Median
Alapítás-átszervezés aktivált értéke a beszámolóban	2,15	1,00
Kísérleti fejlesztés aktivált értéke a beszámolóban	2,07	1,00
Szellemi termékek a beszámolóban	4,28	4,00
Vagyoni értékű jogok a beszámolóban	4,09	3,00
Üzleti vagy cégérték a beszámolóban	2,42	1,00

Test Statistics^a

N	99
Chi-Square	241,594
df	4
Asymp. Sig.	,000

a. Friedman Test

2. kérdés: Kérem, minősítse a következő állítást! Az immateriális jellegű költségek jellemzően az eredmény terhére kerülnek elszámolásra (ráfordításként), és nem kerülnek aktiválásra.

Immateriális javak aktiválása				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	53	46,5	46,9	46,9
2	19	16,7	16,8	63,7
3	18	15,8	15,9	79,6
Valid 4	13	11,4	11,5	91,2
5	5	4,4	4,4	95,6
6	5	4,4	4,4	100,0
Total	113	99,1	100,0	
Missing System	1	,9		
Total	114	100,0		

3. kérdés: Azokban az esetekben, amikor az immateriális jellegű költségeket, immateriális javakat nem aktiválták, mi volt ennek az oka?

Nehéz volt elkülöníteni a vállalat egyéb vagyoni elemeitől és a vállalat folyamatos működésétől

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	45	39,5	67,2	67,2
2	7	6,1	10,4	77,6
3	5	4,4	7,5	85,1
Valid 4	5	4,4	7,5	92,5
5	4	3,5	6,0	98,5
6	1	,9	1,5	100,0
Total	67	58,8	100,0	
Missing System	47	41,2		
Total	114	100,0		

**Nehéz volt meghatározni, hogy az immateriális jószág mikortól létezik,
mikortól azonosítható eszközként**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	45	39,5	69,2	69,2
2	6	5,3	9,2	78,5
3	6	5,3	9,2	87,7
Valid 4	2	1,8	3,1	90,8
5	4	3,5	6,2	96,9
6	2	1,8	3,1	100,0
Total	65	57,0	100,0	
Missing System	49	43,0		
Total	114	100,0		

A vállalat nem volt képes ellenőrzést gyakorolni felette

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	47	41,2	70,1	70,1
2	10	8,8	14,9	85,1
3	4	3,5	6,0	91,0
Valid 4	3	2,6	4,5	95,5
5	1	,9	1,5	97,0
6	2	1,8	3,0	100,0
Total	67	58,8	100,0	
Missing System	47	41,2		
Total	114	100,0		

**Bizonytalan volt az immateriális jószághoz kapcsolódó jövőbeni gazdasági
haszon**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	39	34,2	58,2	58,2
2	3	2,6	4,5	62,7
3	12	10,5	17,9	80,6
Valid 4	6	5,3	9,0	89,6
5	5	4,4	7,5	97,0
6	2	1,8	3,0	100,0
Total	67	58,8	100,0	
Missing System	47	41,2		
Total	114	100,0		

Az immateriális jószág bekerülési vagy előállítási értékét nem lehetett megbízhatóan meghatározni

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	40	35,1	58,8	58,8
2	11	9,6	16,2	75,0
3	10	8,8	14,7	89,7
Valid 4	4	3,5	5,9	95,6
5	2	1,8	2,9	98,5
6	1	,9	1,5	100,0
Total	68	59,6	100,0	
Missing System	46	40,4		
Total	114	100,0		

A vállalat működésében az immateriális javak szerepe elhanyagolható volt, ezért az aktiválás kérdése sem volt releváns

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	32	28,1	41,0	41,0
2	5	4,4	6,4	47,4
3	6	5,3	7,7	55,1
Valid 4	6	5,3	7,7	62,8
5	14	12,3	17,9	80,8
6	15	13,2	19,2	100,0
Total	78	68,4	100,0	
Missing System	36	31,6		
Total	114	100,0		

Nem volt oka, vagy nem ismert az ok

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	40	35,1	70,2	70,2
2	5	4,4	8,8	78,9
3	4	3,5	7,0	86,0
Valid 4	2	1,8	3,5	89,5
5	2	1,8	3,5	93,0
6	4	3,5	7,0	100,0
Total	57	50,0	100,0	
Missing System	57	50,0		
Total	114	100,0		

Friedman test

	Mean Rank	Median
Nehéz volt elkülöníteni a vállalat egyéb vagyoni elemeitől és a vállalat folyamatos működésétől	3,79	1,00
Nehéz volt meghatározni, hogy az immateriális jószág mikortól létezik, mikortól azonosítható eszközként	3,78	1,00
A vállalat nem volt képes ellenőrzést gyakorolni felette	3,42	1,00
Bizonytalan volt az immateriális jószághoz kapcsolódó jövőbeni gazdasági haszon	4,38	1,00
Az immateriális jószág bekerülési vagy előállítási értékét nem lehetett megbízhatóan meghatározni	3,90	1,00
A vállalat működésében az immateriális javak szerepe elhanyagolható volt, ezért az aktiválás kérdése sem volt releváns	4,93	2,00
Nem volt oka, vagy nem ismert az ok	3,79	1,00

Test Statistics^a

N	56
Chi-Square	36,655
df	6
Asymp. Sig.	,000

a. Friedman Test

A H1/b) részhipotézis ellenőrzéséhez kapcsolódó statisztikák

Az AB3 adatbázis statisztikái

4. kérdés: Az aktivált immateriális javak esetében milyen arányban fordultak elő saját előállítású immateriális javak?

Saját előállítás alapítás-átstruktúrázás aktivált értéke

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	13	41,9	61,9	61,9
2	4	12,9	19,0	81,0
Valid 3	2	6,5	9,5	90,5
6	2	6,5	9,5	100,0
Total	21	67,7	100,0	
7	9	29,0		
Missing System	1	3,2		
Total	10	32,3		
Total	31	100,0		

Saját előállítás kísérleti fejlesztés aktivált értéke

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	5	19,2	22,7	22,7
2	8	30,8	36,4	59,1
3	2	7,7	9,1	68,2
Valid 4	1	3,8	4,5	72,7
5	2	7,7	9,1	81,8
6	4	15,4	18,2	100,0
Total	22	84,6	100,0	
7	3	11,5		
Missing System	1	3,8		
Total	4	15,4		
Total	26	100,0		

Saját előállítás szellemi termékek

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	45	45,0	60,8	60,8
2	8	8,0	10,8	71,6
3	6	6,0	8,1	79,7
Valid 4	5	5,0	6,8	86,5
5	5	5,0	6,8	93,2
6	5	5,0	6,8	100,0
Total	74	74,0	100,0	
7	21	21,0		
Missing System	5	5,0		
Total	26	26,0		
Total	100	100,0		

Saját előállítás vagyoni értékű jogok

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	53	54,6	74,6	74,6
2	5	5,2	7,0	81,7
3	7	7,2	9,9	91,5
Valid 4	4	4,1	5,6	97,2
5	1	1,0	1,4	98,6
6	1	1,0	1,4	100,0
Total	71	73,2	100,0	
7	22	22,7		
Missing System	4	4,1		
Total	26	26,8		
Total	97	100,0		

Friedman test

	Mean Rank
Saját előállítás alapítás-átszervezés aktivált értéke	1,28
Saját előállítás kísérleti fejlesztés aktivált értéke	1,72
N	9
Chi-Square	4,000
df	1
Asymp. Sig.	,046

Friedman test

	Mean Rank
Saját előállítás alapítás-átszervezés aktivált értéke	1,34
Saját előállítás szellemi termékek	1,66
N	19
Chi-Square	3,600
df	1
Asymp. Sig.	,058

Friedman test

	Mean Rank
Saját előállítás kísérleti fejlesztés aktivált értéke	1,55
Saját előállítás szellemi termékek	1,45
N	21
Chi-Square	,286
df	1
Asymp. Sig.	,593

5. melléklet – A H2 hipotézis ellenőrzése során készült statisztikák

A H2/a) részhipotézis ellenőrzéséhez kapcsolódó statisztikák

Az AB1 adatbázis statisztikái

Statistics		
Átlagos statisztikai állományi létszám		
N	Valid	353063
	Missing	47340
Mean		6,21
Median		1,00
Mode		1
Std. Deviation		83,582
Range		21350
Minimum		0
Maximum		21350
Percentiles	10	,00
	20	,00
	30	1,00
	40	1,00
	50	1,00
	60	2,00
	70	2,00
	80	4,00
	90	8,00

Correlations			
		Immateriális javak a mérlegben	KorrMfo
Immateriális javak a mérlegben	Pearson Correlation	1	,189**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	45806	45806
KorrMfo	Pearson Correlation	,189**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	45806	45806

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations

		ÉNÁ	Immateriális javak a mérlegben
ÉNÁ	Pearson Correlation	1	,199**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	45806	45806
Immateriális javak a mérlegben	Pearson Correlation	,199**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	45806	45806

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations

Control Variables			Immateriális javak a mérlegben	KorrMfo	ÉNÁ
-none- ^a	Immateriális javak a mérlegben	Correlation	1,000	,189	,199
		Significance (2-tailed)	.	,000	,000
		df	0	45804	45804
	KorrMfo	Correlation	,189	1,000	,471
		Significance (2-tailed)	,000	.	,000
		df	45804	0	45804
	ÉNÁ	Correlation	,199	,471	1,000
		Significance (2-tailed)	,000	,000	.
		df	45804	45804	0
ÉNÁ	Immateriális javak a mérlegben	Correlation	1,000	,110	
		Significance (2-tailed)	.	,000	
		df	0	45803	
	KorrMfo	Correlation	,110	1,000	
		Significance (2-tailed)	,000	.	
		df	45803	0	

a. Cells contain zero-order (Pearson) correlations.

Correlations			Immateriális javak a mérlegben	ÉNÁ	KorrMfo
Control Variables					
-none- ^a	Immateriális javak a mérlegben	Correlation	1,000	,199	,189
		Significance (2-tailed)	.	,000	,000
		df	0	45804	45804
	ÉNÁ	Correlation	,199	1,000	,471
		Significance (2-tailed)	,000	.	,000
		df	45804	0	45804
	KorrMfo	Correlation	,189	,471	1,000
		Significance (2-tailed)	,000	,000	.
		df	45804	45804	0
KorrMfo	Immateriális javak a mérlegben	Correlation	1,000	,127	
		Significance (2-tailed)	.	,000	
		df	0	45803	
	ÉNÁ	Correlation	,127	1,000	
		Significance (2-tailed)	,000	.	
		df	45803	0	

a. Cells contain zero-order (Pearson) correlations.

Correlations			KorrMfo	ÉNÁ
KorrMfo	Pearson Correlation		1	,471**
	Sig. (2-tailed)			,000
	N		45806	45806
ÉNÁ	Pearson Correlation		,471**	1
	Sig. (2-tailed)		,000	
	N		45806	45806

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations

		Saját kutatási költség	Mérlegfőösszeg
Saját kutatási költség	Pearson Correlation	1	,254**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	676	676
Mérlegfőösszeg	Pearson Correlation	,254**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	676	676

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations

		Saját kutatási költség	ÉNÁ
Saját kutatási költség	Pearson Correlation	1	,273**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	676	676
ÉNÁ	Pearson Correlation	,273**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	676	676

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations

Control Variables		Saját kutatási költség	Mérlegfőösszeg	ÉNÁ
-none ^a	Correlation	1,000	,254	,273
	Saját kutatási költség			
	Significance (2-tailed)	.	,000	,000
	df	0	674	674
	Correlation	,254	1,000	,757
	Mérlegfőösszeg			
	Significance (2-tailed)	,000	.	,000
	df	674	0	674
	ÉNÁ			
ÉNÁ	Correlation	,273	,757	1,000
	Significance (2-tailed)	,000	,000	.
	df	674	674	0
	Correlation	1,000	,075	
	Saját kutatási költség			
	Significance (2-tailed)	.	,053	
Mérlegfőösszeg	df	0	673	
	Correlation	,075	1,000	
	Significance (2-tailed)	,053	.	
		df	673	0

a. Cells contain zero-order (Pearson) correlations.

Correlations					
Control Variables			Saját kutatási költség	ÉNÁ	Mérlegfő-összeg
-none- ^a	Saját kutatási költség	Correlation	1,000	,273	,254
		Significance (2-tailed)	.	,000	,000
		df	0	674	674
	ÉNÁ	Correlation	,273	1,000	,757
		Significance (2-tailed)	,000	.	,000
		df	674	0	674
	Mérlegfőösszeg	Correlation	,254	,757	1,000
		Significance (2-tailed)	,000	,000	.
		df	674	674	0
Mérlegfőösszeg	Saját kutatási költség	Correlation	1,000	,128	
		Significance (2-tailed)	.	,001	
		df	0	673	
	ÉNÁ	Correlation	,128	1,000	
		Significance (2-tailed)	,001	.	
		df	673	0	

a. Cells contain zero-order (Pearson) correlations.

Correlations			
		ÉNÁ	Mérlegfőösszeg
ÉNÁ	Pearson Correlation	1	,757**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	676	676
Mérlegfőösszeg	Pearson Correlation	,757**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	676	676

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Az AB3 adatbázis statisztikái

5. kérdés: Az árbevétel alapján az alábbi kategóriákba sorolt gazdálkodók beszámolójában milyen gyakorisággal szerepeltek immateriális javak?

Statistics					
		200 millió Ft alatti árbevételű vállalkozások	200 - 500 millió Ft árbevételű vállalkozások	500 millió - 1 Mrd Ft árbevételű vállalkozások	1 Mrd Ft árbevétel feletti vállalkozások
N	Valid	88	61	44	52
	Missing	26	53	70	62

200 millió Ft alatti árbevételű vállalkozások

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	12	10,5	13,6	13,6
2	24	21,1	27,3	40,9
3	12	10,5	13,6	54,5
Valid 4	16	14,0	18,2	72,7
5	10	8,8	11,4	84,1
6	14	12,3	15,9	100,0
Total	88	77,2	100,0	
7	18	15,8		
Missing System	8	7,0		
Total	26	22,8		
Total	114	100,0		

200 - 500 millió Ft árbevételű vállalkozások

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	8	7,0	13,1	13,1
2	11	9,6	18,0	31,1
3	12	10,5	19,7	50,8
Valid 4	7	6,1	11,5	62,3
5	3	2,6	4,9	67,2
6	20	17,5	32,8	100,0
Total	61	53,5	100,0	
7	40	35,1		
Missing System	13	11,4		
Total	53	46,5		
Total	114	100,0		

500 millió - 1 Mrd Ft árbevételű vállalkozások

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	7	6,1	15,9	15,9
2	6	5,3	13,6	29,5
3	5	4,4	11,4	40,9
Valid 4	7	6,1	15,9	56,8
5	1	,9	2,3	59,1
6	18	15,8	40,9	100,0
Total	44	38,6	100,0	
7	54	47,4		
Missing System	16	14,0		
Total	70	61,4		
Total	114	100,0		

1 Mrd Ft árbevétel feletti vállalkozások

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	8	7,0	15,4	15,4
2	2	1,8	3,8	19,2
3	3	2,6	5,8	25,0
Valid 4	6	5,3	11,5	36,5
5	6	5,3	11,5	48,1
6	27	23,7	51,9	100,0
Total	52	45,6	100,0	
7	52	45,6		
Missing System	10	8,8		
Total	62	54,4		
Total	114	100,0		

Friedman test

	Mean Rank	Median
200 millió Ft alatti árbevételű vállalkozások	2,20	2,00
200 - 500 millió Ft árbevételű vállalkozások	2,22	3,00
500 millió - 1 Mrd Ft árbevételű vállalkozások	2,67	4,00
1 Mrd Ft árbevétel feletti vállalkozások	2,91	4,00

Test Statistics^a

N	27
Chi-Square	9,509
df	3
Asymp. Sig.	,023

a. Friedman Test

6. kérdés: A mérlegfőösszeg alapján az alábbi kategóriákba sorolt gazdálkodók beszámolójában milyen gyakorisággal szerepeltek immateriális javak?

Statistics

		100 millió Ft alatti mérlegfőösszegű vállalkozások	100 - 500 millió Ft mérlegfőösszegű vállalkozások	500 millió - 1 Mrd Ft mérlegfőösszegű vállalkozások	1 Mrd Ft feletti mérlegfőösszegű vállalkozások
N	Valid	87	65	48	44
	Missing	27	49	66	70

100 millió Ft alatti mérlegfőösszegű vállalkozások

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	12	10,5	13,8
	2	20	17,5	36,8
	3	15	13,2	54,0
	4	15	13,2	71,3
	5	10	8,8	82,8
	6	15	13,2	100,0
	Total	87	76,3	100,0
Missing	7	16	14,0	
	System	11	9,6	
	Total	27	23,7	
Total		114	100,0	

100 - 500 millió Ft mérlegfőösszegű vállalkozások

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	4	3,5	6,2	6,2
2	18	15,8	27,7	33,8
3	11	9,6	16,9	50,8
Valid 4	7	6,1	10,8	61,5
5	5	4,4	7,7	69,2
6	20	17,5	30,8	100,0
Total	65	57,0	100,0	
7	36	31,6		
Missing System	13	11,4		
Total	49	43,0		
Total	114	100,0		

500 millió - 1 Mrd Ft mérlegfőösszegű vállalkozások

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	6	5,3	12,5	12,5
2	4	3,5	8,3	20,8
3	5	4,4	10,4	31,3
Valid 4	7	6,1	14,6	45,8
5	3	2,6	6,3	52,1
6	23	20,2	47,9	100,0
Total	48	42,1	100,0	
7	46	40,4		
Missing System	20	17,5		
Total	66	57,9		
Total	114	100,0		

1 Mrd Ft feletti mérlegfőösszegű vállalkozások

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	7	6,1	15,9	15,9
2	1	,9	2,3	18,2
3	7	6,1	15,9	34,1
Valid 4	3	2,6	6,8	40,9
5	5	4,4	11,4	52,3
6	21	18,4	47,7	100,0
Total	44	38,6	100,0	
7	55	48,2		
Missing System	15	13,2		
Total	70	61,4		
Total	114	100,0		

Friedman test

	Mean Rank	Median
100 millió Ft alatti mérlegfőösszegű vállalkozások	2,07	3,00
100 - 500 millió Ft mérlegfőösszegű vállalkozások	2,30	3,00
500 millió - 1 Mrd Ft mérlegfőösszegű vállalkozások	2,72	4,00
1 Mrd Ft feletti mérlegfőösszegű vállalkozások	2,91	4,00

Test Statistics^a

N	27
Chi-Square	10,475
df	3
Asymp. Sig.	,015

a. Friedman Test

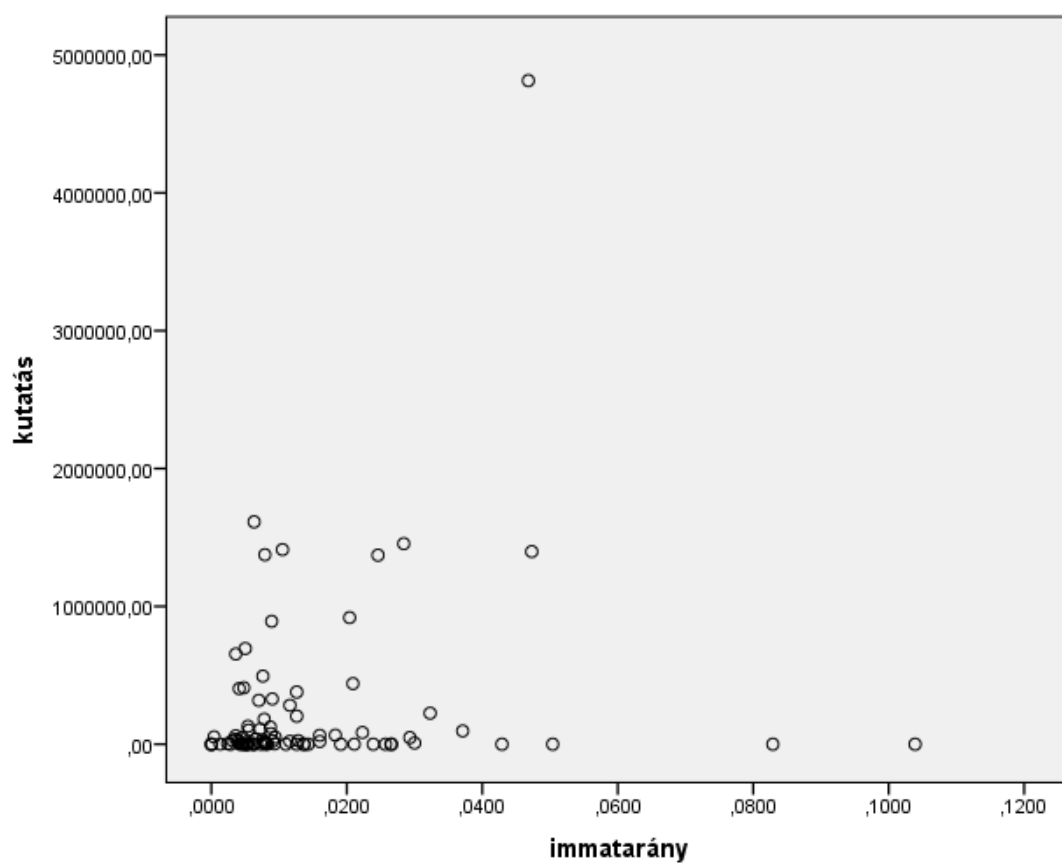
A H2/b) részhipotézis ellenőrzéséhez kapcsolódó statisztikák**TEÁOR számok jegyzéke**

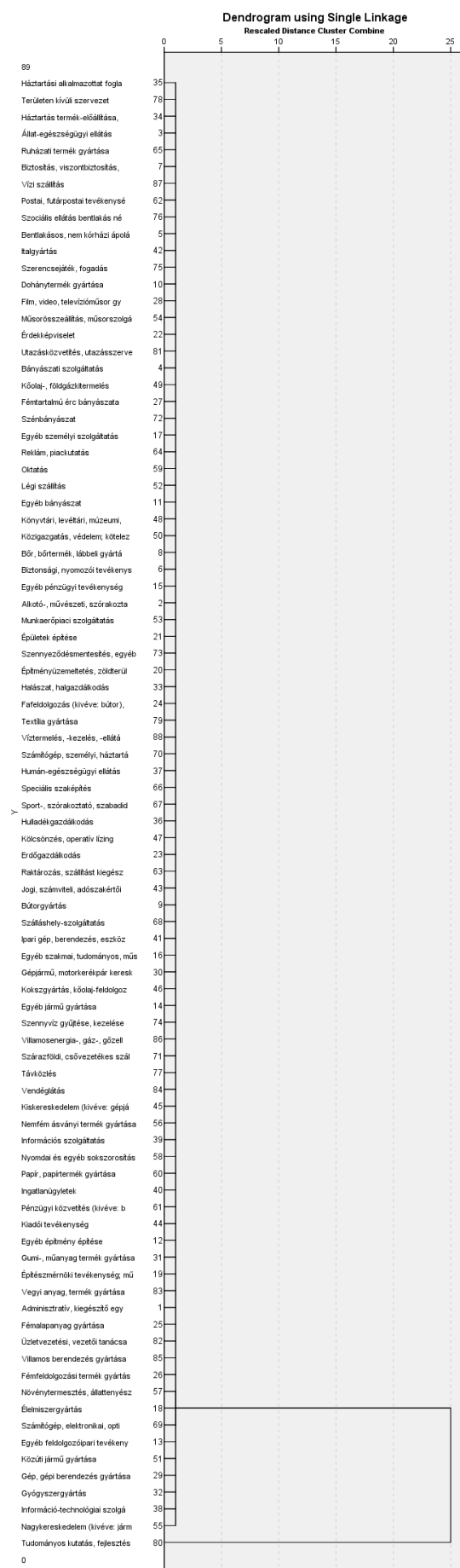
TEÁOR csoport	Gazdasági ágazat
1	Növénytermesztés, állattenyésztés, vadgazdálkodás és kapcsolódó szolgáltatások
2	Erdőgazdálkodás
3	Halászat, halgazdálkodás
5	Szénbányászat
6	Kőolaj-, földgázkitermelés
7	Fémtartalmú érc bányászata
8	Egyéb bányászat
9	Bányászati szolgáltatás
10	Élelmiszergyártás
11	Italgártás
12	Dohánytermék gyártása
13	Textília gyártása
14	Ruházati termék gyártása
15	Bőr, bőrtermék, lábbeli gyártása
16	Fafeldolgozás (kivéve: bútort), fonottáru gyártása
17	Papír, papírtermék gyártása
18	Nyomdai és egyéb sokszorosítási tevékenység
19	Kokszgyártás, kőolaj-feldolgozás
20	Vegyianyag, termék gyártása
21	Gyógyszergyártás
22	Gumi-, műanyag termék gyártása
23	Nemfém ásványi termék gyártása
24	Fémalapanyag gyártása
25	Fémfeldolgozási termék gyártása
26	Számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása
27	Villamos berendezés gyártása
28	Gép, gépi berendezés gyártása
29	Közúti jármű gyártása
30	Egyéb jármű gyártása
31	Bútorgyártás
32	Egyéb feldolgozóipari tevékenység
33	Ipari gép, berendezés, eszköz javítása
35	Villamosenergia-, gáz-, gőzellátás, légkondicionálás
36	Víztermelés, -kezelés, -ellátás
37	Szennyvíz gyűjtése, kezelése
38	Hulladékgazdálkodás
39	Szennyeződésmentesítés, egyéb hulladékkezelés
41	Épületek építése
42	Egyéb építmény építése
43	Speciális szaképítés
45	Gépjármű, motorkerékpár kereskedelme, javítása
46	Nagykereskedelem (kivéve: jármű, motorkerékpár)
47	Kiskereskedelem (kivéve: gépjármű, motorkerékpár)

49	Szárazföldi, csővezetékes szállítás
50	Vízi szállítás
51	Légi szállítás
52	Raktározás, szállítás kiegészítő tevékenység
53	Postai, futárpostai tevékenység
55	Szálláshely-szolgáltatás
56	Vendéglátás
58	Kiadói tevékenység
59	Film, video, televízióműsor gyártása, hangfelvétel-kiadás
60	Műsorösszeállítás, műsorszolgáltatás
61	Távközlés
62	Információ-technológiai szolgáltatás
63	Információs szolgáltatás
64	Pénzügyi közvetítés (kivéve: biztosítási, nyugdíjpénztári tevékenység)
65	Biztosítás, viszontbiztosítás, nyugdíjalapok (kivéve: kötelező társadalombiztosítás)
66	Egyéb pénzügyi tevékenység
68	Ingatlanügyletek
69	Jogi, számviteli, adószakértői tevékenység
70	Üzletvezetési, vezetői tanácsadás
71	Építésmérnöki tevékenység; műszaki vizsgálat, elemzés
72	Tudományos kutatás, fejlesztés
73	Reklám, piackutatás
74	Egyéb szakmai, tudományos, műszaki tevékenység
75	Állat-egészségügyi ellátás
77	Kölcsönzés, operatív lízing
78	Munkaerőpiaci szolgáltatás
79	Utazásközvetítés, utazásszervezés, egyéb foglalás
80	Biztonsági, nyomozói tevékenység
81	Építményüzemeltetés, zöldterület-kezelés
82	Adminisztratív, kiegészítő egyéb üzleti szolgáltatás
84	Közigazgatás, védelem; kötelező társadalombiztosítás
85	Oktatás
86	Humán-egészségügyi ellátás
87	Bentlakásos, nem kórházi ápolás
88	Szociális ellátás bentlakás nélkül
90	Alkotó-, művészeti, szórakoztató tevékenység
91	Könyvtári, levéltári, múzeumi, egyéb kulturális tevékenység
92	Szerencsejáték, fogadás
93	Sport-, szórakoztató, szabadidős tevékenység
94	Érdekképviselő
95	Számítógép, személyi, háztartási cikk javítása
96	Egyéb személyi szolgáltatás
97	Háztartási alkalmazottat foglalkoztató magánháztartás
98	Háztartás termék-előállítás, szolgáltatása saját fogyasztásra
99	Területen kívüli szervezet

Az AB1 adatbázis statisztikái

Kiugró esetek ellenőrzése a klaszterelemzés előtt





Ward-eljárás szerinti klaszterelemzés

Case Processing Summary^{a,b}

Cases					
Valid		Missing		Total	
N	Percent	N	Percent	N	Percent
85	100,0	0	,0	85	100,0

a. Squared Euclidean Distance used

b. Ward Linkage

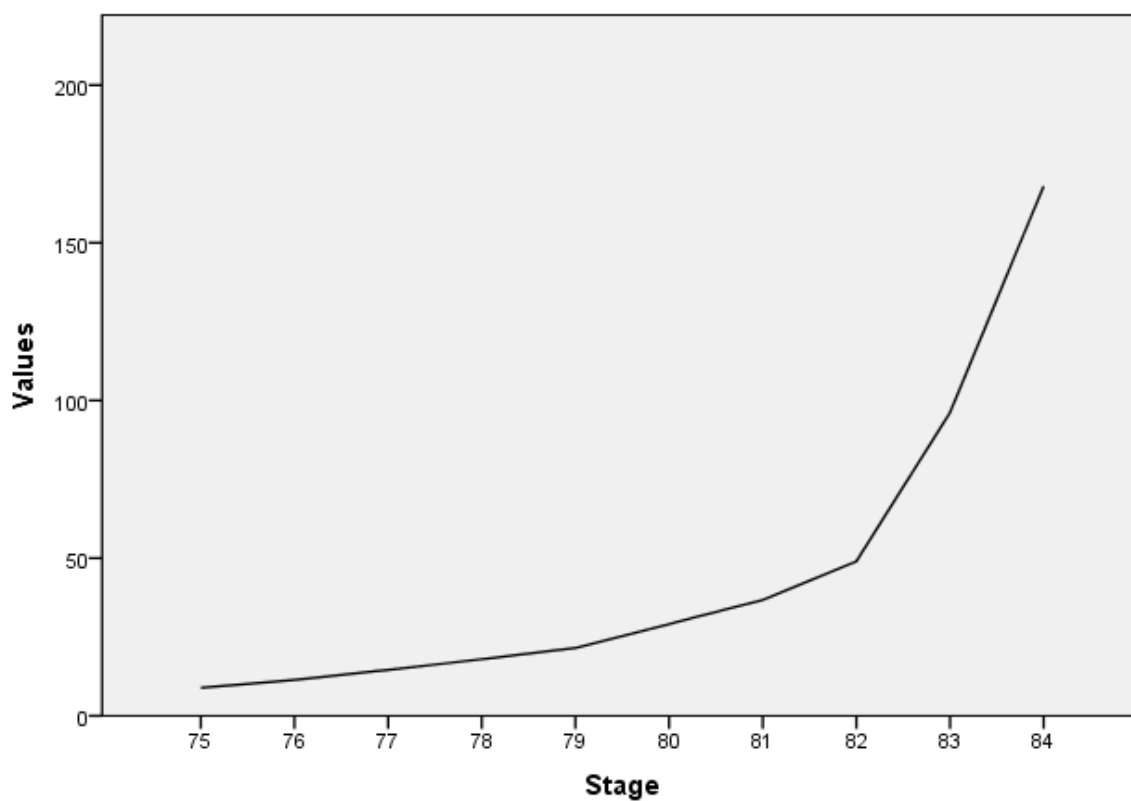
Agglomeration Schedule

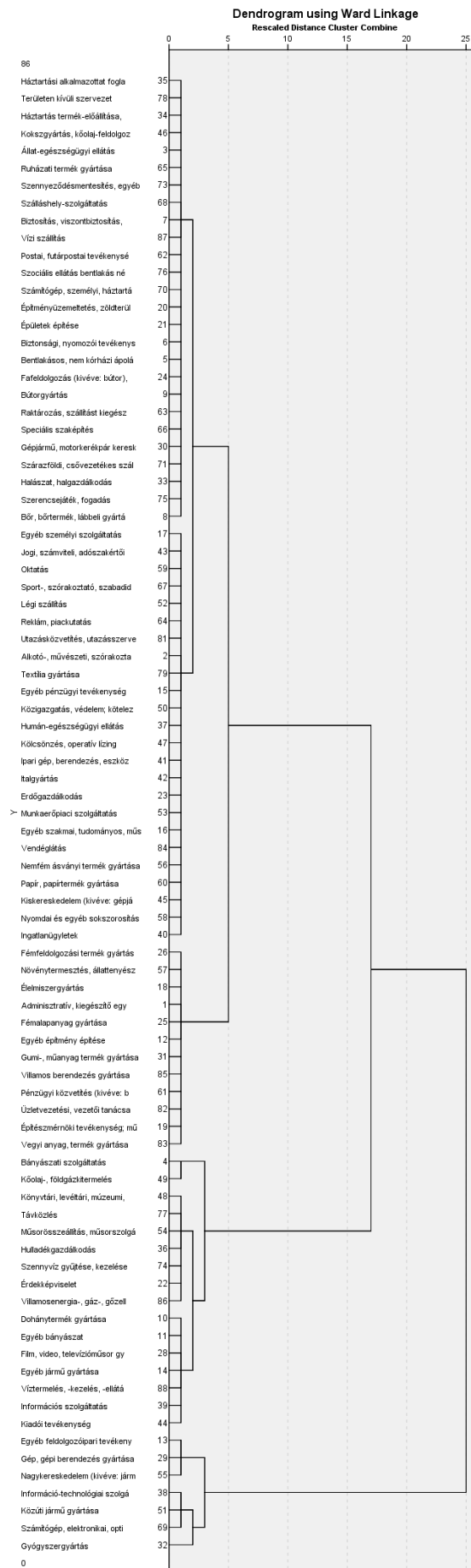
Stage	Cluster Combined		Coefficients	Stage Cluster First App.ears		Next Stage
	Cluster 1	Cluster 2		Cluster 1	Cluster 2	
1	35	78	,000	0	0	2
2	34	35	,000	0	1	41
3	3	65	,000	0	0	11
4	7	87	,000	0	0	19
5	62	76	,000	0	0	15
6	52	64	,000	0	0	26
7	10	11	,000	0	0	31
8	20	21	,000	0	0	9
9	6	20	,000	0	8	21
10	2	79	,001	0	0	13
11	3	73	,001	3	0	36
12	37	47	,001	0	0	20
13	2	15	,001	10	0	16
14	5	24	,001	0	0	21
15	62	70	,002	5	0	19
16	2	50	,002	13	0	33
17	33	75	,003	0	0	38
18	9	63	,004	0	0	27
19	7	62	,006	4	15	42
20	37	41	,007	12	0	29
21	5	6	,009	14	9	42
22	23	53	,011	0	0	45
23	12	31	,013	0	0	60
24	59	67	,015	0	0	43
25	56	60	,018	0	0	57
26	52	81	,020	6	0	43
27	9	66	,023	18	0	37
28	17	43	,026	0	0	54
29	37	42	,030	20	0	33
30	16	84	,034	0	0	45

31	10	28	,038	7	0	61
32	30	71	,043	0	0	37
33	2	37	,049	16	29	52
34	36	74	,055	0	0	56
35	14	88	,062	0	0	61
36	3	68	,070	11	0	53
37	9	30	,078	27	32	55
38	8	33	,088	0	17	55
39	45	58	,099	0	0	47
40	26	57	,113	0	0	67
41	34	46	,127	2	0	70
42	5	7	,142	21	19	53
43	52	59	,158	26	24	54
44	22	86	,174	0	0	56
45	16	23	,191	30	22	52
46	1	25	,209	0	0	63
47	40	45	,228	0	39	57
48	61	82	,252	0	0	58
49	48	77	,282	0	0	51
50	13	29	,316	0	0	66
51	48	54	,353	49	0	69
52	2	16	,407	33	45	68
53	3	5	,461	36	42	64
54	17	52	,517	28	43	73
55	8	9	,578	38	37	64
56	22	36	,643	44	34	69
57	40	56	,710	47	25	68
58	19	61	,791	0	48	71
59	38	51	,877	0	0	74
60	12	85	,968	23	0	63
61	10	14	1,095	31	35	72
62	39	44	1,250	0	0	72
63	1	12	1,414	46	60	75
64	3	8	1,625	53	55	70
65	4	49	1,874	0	0	80
66	13	55	2,132	50	0	81
67	18	26	2,459	0	40	76
68	2	40	2,795	52	57	73
69	22	48	3,188	56	51	77
70	3	34	3,769	64	41	78
71	19	83	4,374	58	0	75
72	10	39	5,213	61	62	77
73	2	17	6,338	68	54	78

74	38	69	7,606	59	0	79
75	1	19	8,901	63	71	76
76	1	18	11,395	75	67	82
77	10	22	14,573	72	69	80
78	2	3	17,957	73	70	82
79	32	38	21,525	0	74	81
80	4	10	29,085	65	77	83
81	13	32	36,750	66	79	84
82	1	2	48,982	76	78	83
83	1	4	96,202	82	80	84
84	1	13	168,000	83	81	0

**Agglomeration Schedule
Coefficients**





Nem hierarchikus **K-közép klaszterelemzés**

Initial Cluster Centers

	Cluster		
	1	2	3
Zscore(immatarány)	1,54971	3,61923	-1,12186
Zscore(kutatás)	3,18509	-,50413	-,50413

Iteration History^a

Iteration	Change in Cluster Centers		
	1	2	3
1	,938	1,601	,805
2	,000	,259	,062
3	,000	,158	,039
4	,000	,068	,017
5	,000	,000	,000

a. Convergence achieved due to no or small change in cluster centers. The maximum absolute coordinate change for any center is ,000. The current iteration is 5. The minimum distance between initial centers is 4,230.

Distances between Final Cluster Centers

Cluster	1	2	3
1		3,259	3,293
2	3,259		2,018
3	3,293	2,018	

Number of Cases in each

Cluster

1	8,000
Cluster 2	15,000
3	62,000
Valid	85,000
Missing	,000

Final Cluster Centers

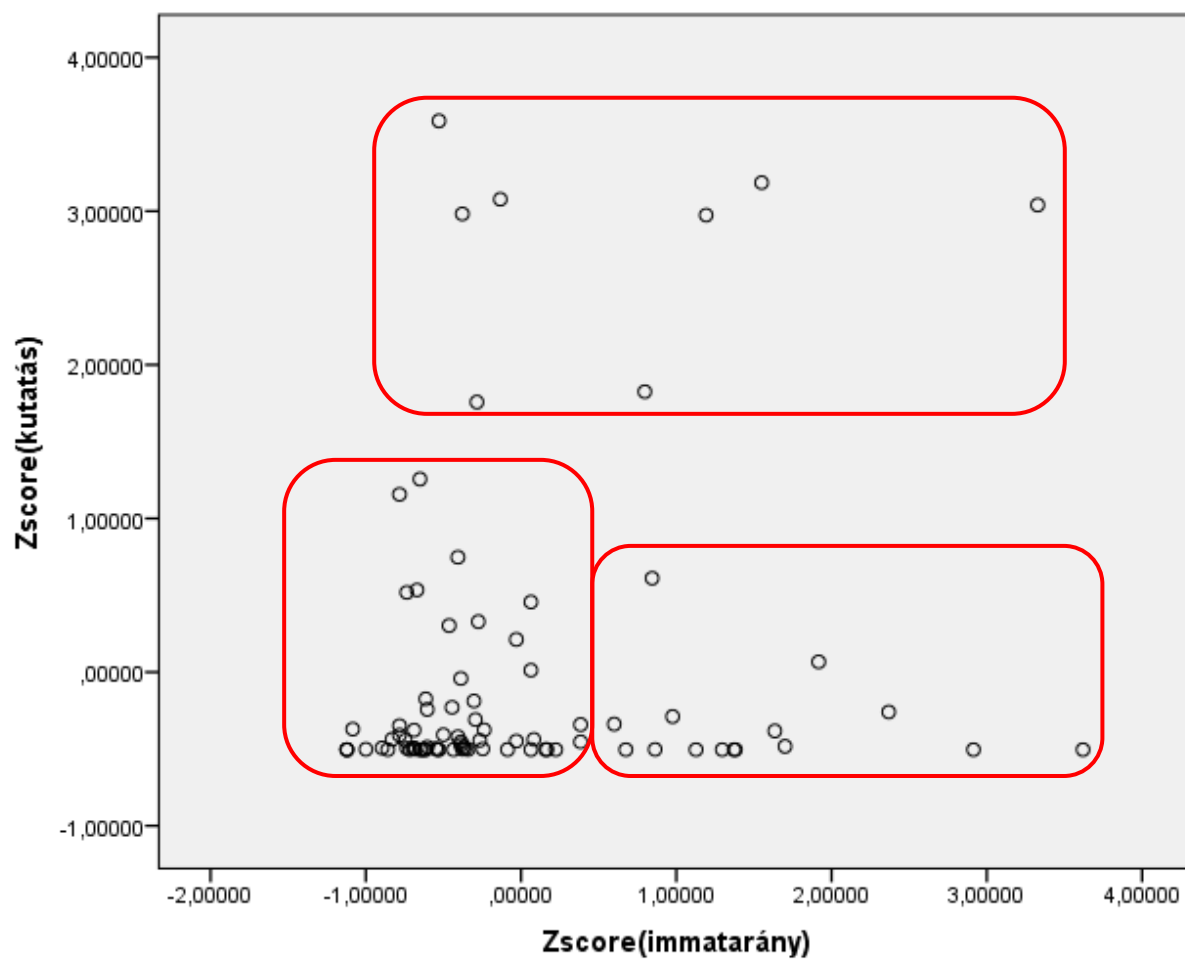
	Cluster		
	1	2	3
Zscore(immatarány)	,69250	1,55222	-,46489
Zscore(kutatás)	2,80350	-,34036	-,27940

Az egyes klaszterekbe sorolt gazdasági ágazatok

Klaszter jellemzője	Gazdasági ágazat
átlag feletti saját kutatási tevékenység és átlag feletti immateriális javak	Egyéb feldolgozóipari tevékenység
	Élelmiszergyártás
	Gép, gépi berendezés gyártása
	Gyógyszergyártás
	Információ-technológiai szolgáltatás
	Közúti jármű gyártása
	Nagykereskedelem (kivéve: jármű, motorkerékpár)
	Számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása
átlag alatti saját kutatási tevékenység és átlag feletti immateriális javak	Bányászati szolgáltatás
	Dohánytermék gyártása
	Egyéb bányászat
	Egyéb jármű gyártása
	Érdekképviselés
	Film, video, televízióműsor gyártása, hangfelvétel-kiadás
	Információs szolgáltatás
	Kiadói tevékenység
	Könyvtári, levéltári, múzeumi, egyéb kulturális tevékenység
	Kőolaj-, földgázkitermelés
	Műsorösszeállítás, műsorszolgáltatás
	Távközlés
	Vegyipari anyag, termék gyártása
	Villamosenergia-, gáz-, gőzellátás, légkondicionálás
	Víztermelés, -kezelés, -ellátás
átlag alatti saját kutatási tevékenység és átlag alatti immateriális javak	Adminisztratív, kiegészítő egyéb üzleti szolgáltatás
	Alkotó-, művészeti, szórakoztató tevékenység
	Állat-egészségügyi ellátás
	Bentlakásos, nem kórházi ápolás
	Biztonsági, nyomozói tevékenység
	Biztosítás, viszontbiztosítás, nyugdíjalapok (kivéve: kötelező társadalombiztosítás)
	Bőr, bőrtermék, lábbeli gyártása
	Bútorgyártás
	Egyéb építmény építése
	Egyéb pénzügyi tevékenység
	Egyéb szakmai, tudományos, műszaki tevékenység
	Egyéb személyi szolgáltatás
	Építész-mérnöki tevékenység; műszaki vizsgálat, elemzés
	Építményüzemeltetés, zöldterület-kezelés
	Épületek építése
	Erdőgazdálkodás
	Fafeldolgozás (kivéve: bútort), fonottáru gyártása
	Fémalapanyag gyártása

	Fémfeldolgozási termék gyártása
	Gépjármű, motorkerékpár kereskedelme, javítása
	Gumi-, műanyag termék gyártása
	Halászat, halgazdálkodás
	Háztartás termék-előállítása, szolgáltatása saját fogyasztásra
	Háztartási alkalmazottat foglalkoztató magánháztartás
	Hulladékgazdálkodás
	Humán-egészségügyi ellátás
	Ingatlanügyletek
	Ipari gép, berendezés, eszköz javítása
	Italgyártás
	Jogi, számviteli, adószakértői tevékenység
	Kiskereskedelem (kivéve: gépjármű, motorkerékpár)
	Kokszgyártás, kőolaj-feldolgozás
	Kölcsönzés, operatív lízing
	Közigazgatás, védelem; kötelező társadalombiztosítás
	Légi szállítás
	Munkaerőpiaci szolgáltatás
	Nemfém ásványi termék gyártása
	Növénytermesztés, állattenyésztés, vadgazdálkodás és kapcsolódó szolgáltatások
	Nyomdai és egyéb sokszorosítási tevékenység
	Oktatás
	Papír, papírtermék gyártása
	Pénzügyi közvetítés (kivéve: biztosítási, nyugdíjpénztári tevékenység)
	Postai, futárpostai tevékenység
	Raktározás, szállítást kiegészítő tevékenység
	Reklám, piackutatás
	Ruházati termék gyártása
	Speciális szaképítés
	Sport-, szórakoztató, szabadidős tevékenység
	Szálláshely-szolgáltatás
	Számítógép, személyi, háztartási cikk javítása
	Szárazföldi, csővezetékes szállítás
	Szennyeződésmentesítés, egyéb hulladékkezelés
	Szennyvíz gyűjtése, kezelése
	Szerencsejáték, fogadás
	Szociális ellátás bentlakás nélkül
	Területen kívüli szervezet
	Textília gyártása
	Utazásközvetítés, utazásszervezés, egyéb foglalás
	Üzletvezetési, vezetői tanácsadás
	Vendéglátás
	Villamos berendezés gyártása
	Vízi szállítás

A három klaszter gazdasági ágazatonként



Az AB3 adatbázis statisztikái

7. kérdés: A gazdasági ágazat alapján besorolt vállalatok beszámolójában milyen gyakorisággal szerepeltek immateriális javak?

Immateriális javak a beszámolóban gazdasági tevékenység szerint

		1	2	3	4	5	6	Total
Bányászat, feldolgozóipar	Frequency	3	1			1	3	8
	Valid Percent	37,5	12,5			12,5	37,5	100
	Cumulative Percent	37,5	50			62,5	100	
Energia	Frequency	3	1	1		1	2	8
	Valid Percent	37,5	12,5	12,5		12,5	25	100
	Cumulative Percent	37,5	50	62,5		75	100	
Építőipar	Frequency	3	7	6	1	2	9	28
	Valid Percent	10,7	25,0	21,4	3,6	7,1	32,1	100
	Cumulative Percent	10,7	35,7	57,1	60,7	67,9	100	
Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat	Frequency	4	4	1	1	1		11
	Valid Percent	36,4	36,4	9,1	9,1	9,1		100
	Cumulative Percent	36,4	72,7	81,8	90,9	100		
Kereskedelem	Frequency	4	13	9	6	5	15	52
	Valid Percent	7,7	25,0	17,3	11,5	9,6	28,8	100
	Cumulative Percent	7,7	32,7	50,0	61,5	71,2	100	
Szállítás, raktározás	Frequency	5	9	2		1	3	20
	Valid Percent	25,0	45,0	10,0		5,0	15,0	100
	Cumulative Percent	25,0	70,0	80,0		85,0	100	
Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	Frequency	7	4	3	1		3	18
	Valid Percent	38,9	22,2	16,7	5,6		16,7	100
	Cumulative Percent	38,9	61,1	77,8	83,3		100	
Távközlés	Frequency	2	2	1	2		3	10
	Valid Percent	20,0	20,0	10,0	20,0		30,0	100
	Cumulative Percent	20,0	40,0	50,0	70,0		100	
Ingatlanpiac	Frequency	5	5	1	2		2	15
	Valid Percent	33,3	33,3	6,7	13,3		13,3	100
	Cumulative Percent	33,3	66,7	73,3	86,7		100	
Biztosítás, pénzügyi szolgáltatás	Frequency	3	4	5	2		8	22
	Valid Percent	13,6	18,2	22,7	9,1		36,4	100
	Cumulative Percent	13,6	31,8	54,5	63,6		100	
Informatikai szolgáltatás	Frequency	2	7	6	2	2	12	31
	Valid Percent	6,5	22,6	19,4	6,5	6,5	38,7	100
	Cumulative Percent	6,5	29,0	48,4	54,8	61,3	100	
Számítógép, elektronikai eszközök gyártása	Frequency	1		4	1	2	7	15
	Valid Percent	6,7		26,7	6,7	13,3	46,7	100
	Cumulative Percent	6,7		33,3	40,0	53,3	100	
Gyógyszeripar	Frequency	1	1	2	1	1		6
	Valid Percent	16,7	16,7	33,3	16,7	16,7		100
	Cumulative Percent	16,7	33,3	66,7	83,3	100		
Egészségügyi, szociális, oktatási szolgáltatás	Frequency	7	8	3	1	1	4	24
	Valid Percent	29,2	33,3	12,5	4,2	4,2	16,7	100
	Cumulative Percent	29,2	62,5	75,0	79,2	83,3	100	
Tanácsadás	Frequency	6	7	2	5	4	8	32
	Valid Percent	18,8	21,9	6,3	15,6	12,5	25,0	100
	Cumulative Percent	18,8	40,6	46,9	62,5	75,0	100	

8. kérdés: A gazdasági ágazat alapján besorolt vállalatok működése során milyen gyakorisággal merültek fel kutatás-fejlesztési költségek?

Kutatás-fejlesztési költségek gazdasági tevékenység szerint

		1	2	3	4	5	6	Total
Bányászat, feldolgozóipar	Frequency	3	2	1	1		1	8
	Valid Percent	37,5	25	12,5	12,5		12,5	100
	Cumulative Percent	37,5	62,5	75	87,5		100	
Energia	Frequency	6	1	1				8
	Valid Percent	75	12,5	12,5				100
	Cumulative Percent	75	87,5	100				
Építőipar	Frequency	22	3	1		1	1	28
	Valid Percent	78,6	10,7	3,6		3,6	3,6	100
	Cumulative Percent	78,6	89,3	92,9		96,4	100	
Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat	Frequency	5	3	1	1		1	11
	Valid Percent	45,5	27,3	9,1	9,1		9,1	100
	Cumulative Percent	45,5	72,7	81,8	90,9		100	
Kereskedelem	Frequency	40	5	3	1		3	52
	Valid Percent	76,9	9,6	5,8	1,9		5,8	100
	Cumulative Percent	76,9	86,5	92,3	94,2		100	
Szállítás, raktározás	Frequency	16	2	2				20
	Valid Percent	80,0	10,0	10,0				100
	Cumulative Percent	80,0	90,0	100				
Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	Frequency	12	4		1	1		18
	Valid Percent	66,7	22,2		5,6	5,6		100
	Cumulative Percent	66,7	88,9		94,4	100		
Távközlés	Frequency	5	2	2			1	10
	Valid Percent	50,0	20,0	20,0			10,0	100
	Cumulative Percent	50,0	70,0	90,0			100	
Ingatlanpiac	Frequency	12		2			1	15
	Valid Percent	80,0		13,3			6,7	100
	Cumulative Percent	80,0		93,3			100	
Biztosítás, pénzügyi szolgáltatás	Frequency	15	3	1	1	1	1	22
	Valid Percent	68,2	13,6	4,5	4,5	4,5	4,5	100
	Cumulative Percent	68,2	81,8	86,4	90,9	95,5	100	
Informatikai szolgáltatás	Frequency	15	6	5	1		4	31
	Valid Percent	48,4	19,4	16,1	3,2		12,9	100
	Cumulative Percent	48,4	67,7	83,9	87,1		100	
Számítógép, elektronikai eszközök gyártása	Frequency	7	1		1	1	5	15
	Valid Percent	46,7	6,7		6,7	6,7	33,3	100
	Cumulative Percent	46,7	53,3		60,0	66,7	100	
Gyógyszeripar	Frequency	3	1			1	1	6
	Valid Percent	50,0	16,7			16,7	16,7	100
	Cumulative Percent	50,0	66,7			83,3	100	
Egészségügyi, szociális, oktatási szolgáltatás	Frequency	18	2	1	2	1		24
	Valid Percent	75,0	8,3	4,2	8,3	4,2		100
	Cumulative Percent	75,0	83,3	87,5	95,8	100		
Tanácsadás	Frequency	24	1	3	2	2		32
	Valid Percent	75,0	3,1	9,4	6,3	6,3		100
	Cumulative Percent	75,0	78,1	87,5	93,8	100		

6. melléklet – A H3 hipotézis ellenőrzése során készült statisztikák

Az AB1 adatbázis statisztikái

Statistics		
IJ a mérlegben - IJ nettó értéke		
N	Valid	1480
	Missing	0
Mean		30931,5554
Median		218,5000
Mode		2,00
Std. Deviation		271757,60764
Range		7081998,00
Minimum		2,00
Maximum		7082000,00
Percentiles	10	14,0000
	20	32,0000
	30	62,0000
	40	107,4000
	50	218,5000
	60	481,6000
	70	1259,9000
	80	3884,6000
	90	20563,4000

Statistics		
Immateriális javak terven felüli értékcsökkenése		
N	Valid	404
	Missing	48202
Mean		72753,38
Median		562,50
Mode		1
Std. Deviation		722500,293
Range		14234936
Minimum		1
Maximum		14234937
Percentiles	25	75,50
	50	562,50
	75	8826,00

Az AB3 adatbázis statisztikái

9. kérdés: A számviteli törvény szerint készült, Ön által összeállított beszámolók esetében milyen gyakran számoltak el értékhelyesbítést?

Értékhelyesbítés szellemi termékek

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	51	51,0	75,0	75,0
2	5	5,0	7,4	82,4
3	8	8,0	11,8	94,1
Valid 4	1	1,0	1,5	95,6
5	2	2,0	2,9	98,5
6	1	1,0	1,5	100,0
Total	68	68,0	100,0	
7	29	29,0		
Missing System	3	3,0		
Total	32	32,0		
Total	100	100,0		

Értékhelyesbítés vagyoni értékű jogok

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	50	51,5	78,1	78,1
2	8	8,2	12,5	90,6
3	3	3,1	4,7	95,3
Valid 5	1	1,0	1,6	96,9
6	2	2,1	3,1	100,0
Total	64	66,0	100,0	
7	31	32,0		
Missing System	2	2,1		
Total	33	34,0		
Total	97	100,0		

Friedman test

	Mean Rank	Median
Értékhelyesbítés szellemi termékek	1,52	1,47
Értékhelyesbítés vagyoni értékű jogok	1,48	1,47

Test Statistics^a

N	58
Chi-Square	,500
df	1
Asymp. Sig.	,480

a. Friedman Test

10. kérdés: A beszámolók összeállítása során az év végi értékelés keretében milyen gyakran került számszerűsítésre az immateriális javak piaci értéke?

Piaci értékelés alapítás-át szervezés aktivált értéke

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	13	41,9	61,9	61,9
2	3	9,7	14,3	76,2
3	1	3,2	4,8	81,0
5	1	3,2	4,8	85,7
6	3	9,7	14,3	100,0
Total	21	67,7	100,0	
Missing 7	9	29,0		
System	1	3,2		
Total	10	32,3		
Total	31	100,0		

Piaci értékelés kísérleti fejlesztés aktivált értéke

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	12	46,2	63,2	63,2
2	5	19,2	26,3	89,5
3	2	7,7	10,5	100,0
Total	19	73,1	100,0	
Missing 7	6	23,1		
System	1	3,8		
Total	7	26,9		
Total	26	100,0		

Piaci értékelés szellemi termékek

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	53	53,0	69,7	69,7
2	11	11,0	14,5	84,2
3	6	6,0	7,9	92,1
Valid 4	2	2,0	2,6	94,7
5	2	2,0	2,6	97,4
6	2	2,0	2,6	100,0
Total	76	76,0	100,0	
7	22	22,0		
Missing System	2	2,0		
Total	24	24,0		
Total	100	100,0		

Piaci értékelés vagyoni értékű jogok

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	53	54,6	73,6	73,6
2	8	8,2	11,1	84,7
3	4	4,1	5,6	90,3
Valid 4	4	4,1	5,6	95,8
5	2	2,1	2,8	98,6
6	1	1,0	1,4	100,0
Total	72	74,2	100,0	
7	23	23,7		
Missing System	2	2,1		
Total	25	25,8		
Total	97	100,0		

Friedman test

	Mean Rank
Piaci értékelés alapítás-átszervezés aktivált értéke	1,50
Piaci értékelés kísérleti fejlesztés aktivált értéke	1,50
N	11
Chi-Square	,000
df	1
Asymp. Sig.	1,000

Friedman test

	Mean Rank
Piaci értékelés alapítás-átszervezés aktivált értéke	1,44
Piaci értékelés szellemi termékek	1,56
N	17
Chi-Square	1,000
df	1
Asymp. Sig.	,317

Friedman test

	Mean Rank
Piaci értékelés alapítás-átszervezés aktivált értéke	1,42
Piaci értékelés vagyoni értékű jogok	1,58
N	18
Chi-Square	3,000
df	1
Asymp. Sig.	,083

Friedman test

	Mean Rank
Piaci értékelés kísérleti fejlesztés aktivált értéke	1,39
Piaci értékelés szellemi termékek	1,61
N	18
Chi-Square	4,000
df	1
Asymp. Sig.	,046

Friedman test

	Mean Rank
Piaci értékelés kísérleti fejlesztés aktivált értéke	1,39
Piaci értékelés vagyoni értékű jogok	1,61
N	18
Chi-Square	4,000
df	1
Asymp. Sig.	,046

Friedman test

	Mean Rank
Piaci értékelés szellemi termékek	1,47
Piaci értékelés vagyoni értékű jogok	1,53
N	64
Chi-Square	1,600
df	1
Asymp. Sig.	,206

11. kérdés: Azokban az esetekben, amikor az immateriális javak piaci értéke számszerűsítésre került az év végi értékelés keretében, milyen módszert alkalmaztak?

Értékbecsülő szakember (cég) megbízása

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	41	36,0	75,9	75,9
2	2	1,8	3,7	79,6
3	2	1,8	3,7	83,3
Valid 4	5	4,4	9,3	92,6
5	3	2,6	5,6	98,1
6	1	,9	1,9	100,0
Total	54	47,4	100,0	
Missing System	60	52,6		
Total	114	100,0		

Saját értékelési módszertan kidolgozása és alkalmazása

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	37	32,5	72,5	72,5
2	3	2,6	5,9	78,4
3	5	4,4	9,8	88,2
Valid 4	2	1,8	3,9	92,2
5	3	2,6	5,9	98,0
6	1	,9	2,0	100,0
Total	51	44,7	100,0	
Missing System	63	55,3		
Total	114	100,0		

Adatbázis adatainak felhasználása

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	42	36,8	76,4	76,4
2	2	1,8	3,6	80,0
Valid 3	5	4,4	9,1	89,1
5	4	3,5	7,3	96,4
6	2	1,8	3,6	100,0
Total	55	48,2	100,0	
Missing System	59	51,8		
Total	114	100,0		

Könnyen hozzáférhető piaci információk alapján egyszerű kalkuláció

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	35	30,7	64,8	64,8
2	4	3,5	7,4	72,2
3	4	3,5	7,4	79,6
Valid 4	4	3,5	7,4	87,0
5	1	,9	1,9	88,9
6	6	5,3	11,1	100,0
Total	54	47,4	100,0	
Missing System	60	52,6		
Total	114	100,0		

Könyvvizsgáló szakmai segítsége

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	29	25,4	53,7	53,7
2	4	3,5	7,4	61,1
3	6	5,3	11,1	72,2
Valid 4	5	4,4	9,3	81,5
5	5	4,4	9,3	90,7
6	5	4,4	9,3	100,0
Total	54	47,4	100,0	
Missing System	60	52,6		
Total	114	100,0		

Friedman test

	Mean Rank	Median
Értékbecsrlő szakember (cég) megbízása	2,76	1,69
Saját értékelési módszertan kidolgozása és alkalmazása	2,92	1,71
Adatbázis adatainak felhasználása	2,79	1,61
Könnyen hozzáférhető piaci információk alapján egyszerű kalkuláció	3,12	2,00
Könyvvizsgáló szakmai segítsége	3,40	2,25

Test Statistics^a

N	51
Chi-Square	16,372
df	4
Asymp. Sig.	,003

a. Friedman Test

Wilcoxon előjeles rangpróba

		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Saját értékelési módszertan kidolgozása és alkalmazása - Értékbecslő szakember (cég) megbízása	Negative Ranks	5 ^a	10,50	52,50
	Positive Ranks	9 ^b	5,83	52,50
	Ties	37 ^c		
	Total	51		
Adatbázis adatainak felhasználása - Értékbecslő szakember (cég) megbízása	Negative Ranks	8 ^d	8,38	67,00
	Positive Ranks	7 ^e	7,57	53,00
	Ties	38 ^f		
	Total	53		
Könnyen hozzáférhető piaci információk alapján egyszerű kalkuláció - Értékbecslő szakember (cég) megbízása	Negative Ranks	7 ^g	10,71	75,00
	Positive Ranks	13 ^h	10,38	135,00
	Ties	32 ⁱ		
	Total	52		
Könyvvizsgáló szakmai segítsége - Értékbecslő szakember (cég) megbízása	Negative Ranks	4 ^j	10,88	43,50
	Positive Ranks	18 ^k	11,64	209,50
	Ties	30 ^l		
	Total	52		
Adatbázis adatainak felhasználása - Saját értékelési módszertan kidolgozása és alkalmazása	Negative Ranks	6 ^m	5,50	33,00
	Positive Ranks	4 ⁿ	5,50	22,00
	Ties	41 ^o		
	Total	51		
Könnyen hozzáférhető piaci információk alapján egyszerű kalkuláció - Saját értékelési módszertan kidolgozása és alkalmazása	Negative Ranks	3 ^p	4,67	14,00
	Positive Ranks	7 ^q	5,86	41,00
	Ties	41 ^r		
	Total	51		
Könyvvizsgáló szakmai segítsége - Saját értékelési módszertan kidolgozása és alkalmazása	Negative Ranks	4 ^s	8,00	32,00
	Positive Ranks	14 ^t	9,93	139,00
	Ties	33 ^u		
	Total	51		
Könnyen hozzáférhető piaci információk alapján egyszerű kalkuláció - Adatbázis adatainak felhasználása	Negative Ranks	4 ^v	6,25	25,00
	Positive Ranks	10 ^w	8,00	80,00
	Ties	38 ^x		
	Total	52		
Könyvvizsgáló szakmai segítsége - Adatbázis adatainak felhasználása	Negative Ranks	3 ^y	9,00	27,00
	Positive Ranks	17 ^z	10,76	183,00
	Ties	32 ^{aa}		
	Total	52		
Könyvvizsgáló szakmai segítsége - Könnyen hozzáférhető piaci információk alapján egyszerű kalkuláció	Negative Ranks	4 ^{ab}	6,50	26,00
	Positive Ranks	10 ^{ac}	7,90	79,00
	Ties	39 ^{ad}		
	Total	53		

a. Saját értékelési módszertan kidolgozása és alkalmazása < Értékbecslő szakember (cég) megbízása

b. Saját értékelési módszertan kidolgozása és alkalmazása > Értékbecslő szakember (cég) megbízása

c. Saját értékelési módszertan kidolgozása és alkalmazása = Értékbecslő szakember (cég) megbízása

d. Adatbázis adatainak felhasználása < Értékbecslő szakember (cég) megbízása

e. Adatbázis adatainak felhasználása > Értékbecslő szakember (cég) megbízása

f. Adatbázis adatainak felhasználása = Értékbecslő szakember (cég) megbízása

g. Könnyen hozzáférhető piaci információk alapján egyszerű kalkuláció < Értékbecslő szakember (cég) megbízása

h. Könnyen hozzáférhető piaci információk alapján egyszerű kalkuláció > Értékbecslő szakember (cég) megbízása

i. Könnyen hozzáférhető piaci információk alapján egyszerű kalkuláció = Értékbecslő szakember (cég) megbízása

j. Könyvvizsgáló szakmai segítsége < Értékbecslő szakember (cég) megbízása

- k. Könyvvizsgáló szakmai segítsége > Értékbecslő szakember (cég) megbízása
 l. Könyvvizsgáló szakmai segítsége = Értékbecslő szakember (cég) megbízása
 m. Adatbázis adatainak felhasználása < Saját értékelési módszertan kidolgozása és alkalmazása
 n. Adatbázis adatainak felhasználása > Saját értékelési módszertan kidolgozása és alkalmazása
 o. Adatbázis adatainak felhasználása = Saját értékelési módszertan kidolgozása és alkalmazása
 p. Könnyen hozzáférhető piaci információk alapján egyszerű kalkuláció < Saját értékelési módszertan kidolgozása és alkalmazása
 q. Könnyen hozzáférhető piaci információk alapján egyszerű kalkuláció > Saját értékelési módszertan kidolgozása és alkalmazása
 r. Könnyen hozzáférhető piaci információk alapján egyszerű kalkuláció = Saját értékelési módszertan kidolgozása és alkalmazása
 s. Könyvvizsgáló szakmai segítsége < Saját értékelési módszertan kidolgozása és alkalmazása
 t. Könyvvizsgáló szakmai segítsége > Saját értékelési módszertan kidolgozása és alkalmazása
 u. Könyvvizsgáló szakmai segítsége = Saját értékelési módszertan kidolgozása és alkalmazása
 v. Könnyen hozzáférhető piaci információk alapján egyszerű kalkuláció < Adatbázis adatainak felhasználása
 w. Könnyen hozzáférhető piaci információk alapján egyszerű kalkuláció > Adatbázis adatainak felhasználása
 x. Könnyen hozzáférhető piaci információk alapján egyszerű kalkuláció = Adatbázis adatainak felhasználása
 y. Könyvvizsgáló szakmai segítsége < Adatbázis adatainak felhasználása
 z. Könyvvizsgáló szakmai segítsége > Adatbázis adatainak felhasználása
 aa. Könyvvizsgáló szakmai segítsége = Adatbázis adatainak felhasználása
 ab. Könyvvizsgáló szakmai segítsége < Könnyen hozzáférhető piaci információk alapján egyszerű kalkuláció
 ac. Könyvvizsgáló szakmai segítsége > Könnyen hozzáférhető piaci információk alapján egyszerű kalkuláció
 ad. Könyvvizsgáló szakmai segítsége = Könnyen hozzáférhető piaci információk alapján egyszerű kalkuláció

Test Statistics^a

	Saját értékelési módszertan - Értékbecslő	Adatbázis adatai - Értékbecslő	Piaci egyszerű kalkuláció - Értékbecslő	Könyv-vizsgáló - Értékbecslő	Adatbázis adatai - Saját értékelési módszertan	Piaci egyszerű kalkuláció - Saját értékelési módszertan	Könyv-vizsgáló - Saját értékelési módszertan	Piaci egyszerű kalkuláció - Adatbázis adatai	Könyv- vizsgáló - Adatbázis adatai	Könyv- vizsgáló - Piaci egyszerű kalkuláció
Z	,000 ^b	-,400 ^c	-1,128 ^d	-2,724 ^d	-,568 ^c	-1,390 ^d	-2,357 ^d	-1,744 ^d	-2,935 ^d	-1,681 ^d
Asymp. Sig. (2- tailed)	1,000	,689	,259	,006	,570	,165	,018	,081	,003	,093

a. Wilcoxon Signed Ranks Test

b. The sum of negative ranks equals the sum of positive ranks.

c. Based on positive ranks.

d. Based on negative ranks.

Korrigált szignifikancia szint: $0,05/10 = 0,005$ (Bonferroni-korrekción)

Piaci érték meghatározása az eszköz pótlási költsége alapján

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	38	33,3	74,5	74,5
2	3	2,6	5,9	80,4
3	3	2,6	5,9	86,3
Valid 5	4	3,5	7,8	94,1
6	3	2,6	5,9	100,0
Total	51	44,7	100,0	
Missing System	63	55,3		
Total	114	100,0		

Piaci érték meghatározása hasonló eszköz piaci ára alapján

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	33	28,9	61,1	61,1
2	4	3,5	7,4	68,5
3	2	1,8	3,7	72,2
Valid 4	4	3,5	7,4	79,6
5	7	6,1	13,0	92,6
6	4	3,5	7,4	100,0
Total	54	47,4	100,0	
Missing System	60	52,6		
Total	114	100,0		

Piaci érték meghatározása az eszköz által generált bevétel alapján

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	43	37,7	82,7	82,7
2	3	2,6	5,8	88,5
Valid 4	1	,9	1,9	90,4
5	2	1,8	3,8	94,2
6	3	2,6	5,8	100,0
Total	52	45,6	100,0	
Missing System	62	54,4		
Total	114	100,0		

Piaci érték meghatározása az előző három módszer kombinálásával

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	43	37,7	82,7	82,7
2	1	,9	1,9	84,6
3	2	1,8	3,8	88,5
5	2	1,8	3,8	92,3
6	4	3,5	7,7	100,0
Total	52	45,6	100,0	
Missing System	62	54,4		
Total	114	100,0		

Friedman test

	Mean Rank	Median
Piaci érték meghatározása az eszköz pótlási költsége alapján	2,53	1,78
Piaci érték meghatározása hasonló eszköz piaci ára alapján	2,76	2,08
Piaci érték meghatározása az eszköz által generált bevétel alapján	2,32	1,47
Piaci érték meghatározása az előző három módszer kombinálásával	2,38	1,55

Test Statistics^a

N	51
Chi-Square	16,297
df	3
Asymp. Sig.	,001

a. Friedman Test

Wilcoxon előjeles rangpróba

		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Piaci érték meghatározása hasonló eszköz piaci ára alapján - Piaci érték meghatározása az eszköz pótlási költsége alapján	Negative Ranks	2 ^a	6,75	13,50
	Positive Ranks	8 ^b	5,19	41,50
	Ties	41 ^c		
	Total	51		
Piaci érték meghatározása az eszköz által generált bevétel alapján - Piaci érték meghatározása az eszköz pótlási költsége alapján	Negative Ranks	7 ^d	5,57	39,00
	Positive Ranks	2 ^e	3,00	6,00
	Ties	42 ^f		
	Total	51		
Piaci érték meghatározása az előző három módszer kombinálásával - Piaci érték meghatározása az eszköz pótlási költsége alapján	Negative Ranks	6 ^g	4,83	29,00
	Positive Ranks	2 ^h	3,50	7,00
	Ties	43 ⁱ		
	Total	51		
Piaci érték meghatározása az eszköz által generált bevétel alapján - Piaci érték meghatározása hasonló eszköz piaci ára alapján	Negative Ranks	12 ^j	6,50	78,00
	Positive Ranks	0 ^k	,00	,00
	Ties	40 ^l		
	Total	52		
Piaci érték meghatározása az előző három módszer kombinálásával - Piaci érték meghatározása hasonló eszköz piaci ára alapján	Negative Ranks	11 ^m	7,73	85,00
	Positive Ranks	2 ⁿ	3,00	6,00
	Ties	39 ^o		
	Total	52		
Piaci érték meghatározása az előző három módszer kombinálásával - Piaci érték meghatározása az eszköz által generált bevétel alapján	Negative Ranks	2 ^p	3,00	6,00
	Positive Ranks	3 ^q	3,00	9,00
	Ties	47 ^r		
	Total	52		

a. Piaci érték meghatározása hasonló eszköz piaci ára alapján < Piaci érték meghatározása az eszköz pótlási költsége alapján

b. Piaci érték meghatározása hasonló eszköz piaci ára alapján > Piaci érték meghatározása az eszköz pótlási költsége alapján

c. Piaci érték meghatározása hasonló eszköz piaci ára alapján = Piaci érték meghatározása az eszköz pótlási költsége alapján

d. Piaci érték meghatározása az eszköz által generált bevétel alapján < Piaci érték meghatározása az eszköz pótlási költsége alapján

e. Piaci érték meghatározása az eszköz által generált bevétel alapján > Piaci érték meghatározása az eszköz pótlási költsége alapján

f. Piaci érték meghatározása az eszköz által generált bevétel alapján = Piaci érték meghatározása az eszköz pótlási költsége alapján

g. Piaci érték meghatározása az előző három módszer kombinálásával < Piaci érték meghatározása az eszköz pótlási költsége alapján

h. Piaci érték meghatározása az előző három módszer kombinálásával > Piaci érték meghatározása az eszköz pótlási költsége alapján

i. Piaci érték meghatározása az előző három módszer kombinálásával = Piaci érték meghatározása az eszköz pótlási költsége alapján

j. Piaci érték meghatározása az eszköz által generált bevétel alapján < Piaci érték meghatározása hasonló eszköz piaci ára alapján

k. Piaci érték meghatározása az eszköz által generált bevétel alapján > Piaci érték meghatározása hasonló eszköz piaci ára alapján

l. Piaci érték meghatározása az eszköz által generált bevétel alapján = Piaci érték meghatározása hasonló eszköz piaci ára alapján

m. Piaci érték meghatározása az előző három módszer kombinálásával < Piaci érték meghatározása hasonló eszköz piaci ára alapján

n. Piaci érték meghatározása az előző három módszer kombinálásával > Piaci érték meghatározása hasonló eszköz piaci ára alapján

o. Piaci érték meghatározása az előző három módszer kombinálásával = Piaci érték meghatározása hasonló eszköz piaci ára alapján

p. Piaci érték meghatározása az előző három módszer kombinálásával < Piaci érték meghatározása az eszköz által generált bevétel alapján

- q. Piaci érték meghatározása az előző három módszer kombinálásával > Piaci érték meghatározása az eszköz által generált bevétel alapján
 r. Piaci érték meghatározása az előző három módszer kombinálásával = Piaci érték meghatározása az eszköz által generált bevétel alapján

Test Statistics^a

	Hasonló eszköz piaci ára - Eszköz pótlási költsége	Eszköz által generált bevétel - Eszköz pótlási költsége	Módszerek kombinálása - Eszköz pótlási költsége	Eszköz által generált bevétel - Hasonló eszköz piaci ára	Módszerek kombinálása - Hasonló eszköz piaci ára	Módszerek kombinálása - Eszköz által generált bevétel
Z	-1,434 ^b	-1,992 ^c	-1,556 ^c	-3,097 ^c	-2,788 ^c	-,412 ^b
Asymp. Sig. (2-tailed)	,152	,046	,120	,002	,005	,680

a. Wilcoxon Signed Ranks Test

b. Based on negative ranks.

c. Based on positive ranks.

Korrigált szignifikancia szint: $0,05/6 = 0,008$ (Bonferroni-korrektció)

7. melléklet – A H4 hipotézis ellenőrzése során készült statisztikák

A H4/a) részhipotézis ellenőrzéséhez kapcsolódó statisztikák

Az AB3 adatbázis statisztikái

12. kérdés: Közzétételre vonatkozó állítások minősítése

A kiegészítő mellékletben az immateriális javakra vonatkozóan csak a törvény által kötelezően előírt információk és adatok kerülnek közzétételre

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	7	6,1	6,5	6,5
2	2	1,8	1,9	8,4
3	9	7,9	8,4	16,8
Valid 4	5	4,4	4,7	21,5
5	9	7,9	8,4	29,9
6	75	65,8	70,1	100,0
Total	107	93,9	100,0	
Missing System	7	6,1		
Total	114	100,0		

A vállalat alkalmaz valamilyen módszert a szellemi tőke menedzselésére és mérésére

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	49	43,0	75,4	75,4
2	6	5,3	9,2	84,6
3	5	4,4	7,7	92,3
Valid 4	2	1,8	3,1	95,4
5	1	,9	1,5	96,9
6	2	1,8	3,1	100,0
Total	65	57,0	100,0	
7	32	28,1		
Missing System	17	14,9		
Total	49	43,0		
Total	114	100,0		

**A vállalat készít külső felhasználási célra a szellemi tőkéjéről elemzést,
kimutatást**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	51	44,7	82,3	82,3
2	5	4,4	8,1	90,3
3	3	2,6	4,8	95,2
5	2	1,8	3,2	98,4
6	1	,9	1,6	100,0
Total	62	54,4	100,0	
7	33	28,9		
Missing System	19	16,7		
Total	52	45,6		
Total	114	100,0		

**A vállalat készít belső felhasználási célra a szellemi tőkéjéről elemzést,
kimutatást**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	45	39,5	70,3	70,3
2	7	6,1	10,9	81,3
3	6	5,3	9,4	90,6
4	2	1,8	3,1	93,8
5	3	2,6	4,7	98,4
6	1	,9	1,6	100,0
Total	64	56,1	100,0	
7	31	27,2		
Missing System	19	16,7		
Total	50	43,9		
Total	114	100,0		

13. kérdés: Azokban az esetekben, amikor a kiegészítő melléklet az immateriális javakra vonatkozóan csak a törvény által kötelezően előírt információkat tartalmazta, mi volt ennek az oka?

A vállalat vezetősége kockázatosnak tartotta a törvényi minimumon túli információk közzétételét

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	52	45,6	65,8	65,8
2	4	3,5	5,1	70,9
3	5	4,4	6,3	77,2
Valid 4	1	,9	1,3	78,5
5	7	6,1	8,9	87,3
6	10	8,8	12,7	100,0
Total	79	69,3	100,0	
Missing System	35	30,7		
Total	114	100,0		

A vállalat vezetősége nem tartotta fontosnak a törvényi minimumon túli információk közzétételét

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	23	20,2	27,7	27,7
2	2	1,8	2,4	30,1
3	6	5,3	7,2	37,3
Valid 4	5	4,4	6,0	43,4
5	8	7,0	9,6	53,0
6	39	34,2	47,0	100,0
Total	83	72,8	100,0	
Missing System	31	27,2		
Total	114	100,0		

**A költség-haszon elve miatt nem érte meg az immateriális javakra vonatkozó
többletinformációk közzététele**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	48	42,1	62,3	62,3
2	4	3,5	5,2	67,5
3	4	3,5	5,2	72,7
Valid 4	2	1,8	2,6	75,3
5	4	3,5	5,2	80,5
6	15	13,2	19,5	100,0
Total	77	67,5	100,0	
Missing System	37	32,5		
Total	114	100,0		

**A vállalat a kötelező számviteli eljárásokon kívül nem elemzi és értékeli az
immateriális javakat, ezért nem áll rendelkezésre többletinformáció**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	25	21,9	30,1	30,1
2	2	1,8	2,4	32,5
3	7	6,1	8,4	41,0
Valid 4	3	2,6	3,6	44,6
5	12	10,5	14,5	59,0
6	34	29,8	41,0	100,0
Total	83	72,8	100,0	
Missing System	31	27,2		
Total	114	100,0		

Nem volt oka, vagy nem ismert az ok

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	47	41,2	70,1	70,1
2	3	2,6	4,5	74,6
3	2	1,8	3,0	77,6
5	4	3,5	6,0	83,6
6	11	9,6	16,4	100,0
Total	67	58,8	100,0	
Missing System	47	41,2		
Total	114	100,0		

Friedman test

	Mean Rank	Median
A vállalat vezetősége kockázatosnak tartotta a törvényi minimumon túli információk közzétételét	2,71	1,00
A vállalat vezetősége nem tartotta fontosnak a törvényi minimumon túli információk közzétételét	3,70	4,00
A költség-haszon elve miatt nem érte meg az immateriális javakra vonatkozó többletinformációk közzététele	2,60	1,00
A vállalat a kötelező számviteli eljárásokon kívül nem elemzi és értékeli az immateriális javakat, ezért nem áll rendelkezésre többletinformáció	3,49	4,00
Nem volt oka, vagy nem ismert az ok	2,50	1,00

Test Statistics^a

N	57
Chi-Square	48,090
df	4
Asymp. Sig.	,000

a. Friedman Test

16. kérdés: Az immateriális javakra vonatkozó törvényi minimumon túli többletinformációkkal kapcsolatos állítások minősítése

**Az immateriális javakra vonatkozó többletinformációk közzététele hasznos a
piaci szereplők szempontjából**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	16	14,0	18,8	18,8
2	11	9,6	12,9	31,8
3	17	14,9	20,0	51,8
Valid 4	20	17,5	23,5	75,3
5	8	7,0	9,4	84,7
6	13	11,4	15,3	100,0
Total	85	74,6	100,0	
Missing System	29	25,4		
Total	114	100,0		

**Az immateriális javakra vonatkozó többletinformációk közzététele kockázatos
a vállalat szempontjából**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	27	23,7	32,5	32,5
2	9	7,9	10,8	43,4
3	22	19,3	26,5	69,9
Valid 4	11	9,6	13,3	83,1
5	6	5,3	7,2	90,4
6	8	7,0	9,6	100,0
Total	83	72,8	100,0	
Missing System	31	27,2		
Total	114	100,0		

Az immateriális javakra vonatkozó többletinformációk előállítása nehézkes és költséges

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	12	10,5	15,2	15,2
2	5	4,4	6,3	21,5
3	20	17,5	25,3	46,8
Valid 4	12	10,5	15,2	62,0
5	8	7,0	10,1	72,2
6	22	19,3	27,8	100,0
Total	79	69,3	100,0	
Missing System	35	30,7		
Total	114	100,0		

Az immateriális javakra vonatkozó többletinformációk előállítása nem fontos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	22	19,3	26,8	26,8
2	6	5,3	7,3	34,1
3	20	17,5	24,4	58,5
Valid 4	11	9,6	13,4	72,0
5	7	6,1	8,5	80,5
6	16	14,0	19,5	100,0
Total	82	71,9	100,0	
Missing System	32	28,1		
Total	114	100,0		

Az immateriális javakra vonatkozó többletinformációk közzététele nem fontos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	17	14,9	20,5	20,5
2	7	6,1	8,4	28,9
3	17	14,9	20,5	49,4
Valid 4	12	10,5	14,5	63,9
5	9	7,9	10,8	74,7
6	21	18,4	25,3	100,0
Total	83	72,8	100,0	
Missing System	31	27,2		
Total	114	100,0		

Friedman test

	Mean Rank	Median
Az immateriális javakra vonatkozó többletinformációk közzététele hasznos a piaci szereplők szempontjából	2,93	3,00
Az immateriális javakra vonatkozó többletinformációk közzététele kockázatos a vállalat szempontjából	2,54	3,00
Az immateriális javakra vonatkozó többletinformációk előállítása nehézkes és költséges	3,36	4,00
Az immateriális javakra vonatkozó többletinformációk előállítása nem fontos	2,97	3,00
Az immateriális javakra vonatkozó többletinformációk közzététele nem fontos	3,20	3,00

Test Statistics^a

N	75
Chi-Square	16,996
df	4
Asymp. Sig.	,002

a. Friedman Test

A H4/b) részhipotézis ellenőrzéséhez kapcsolódó statisztikák

Az AB3 adatbázis statisztikái

14. kérdés: Az árbevétel alapján az alábbi kategóriákba sorolt gazdálkodók beszámolójának kiegészítő mellékletében milyen gyakorisággal fordult elő az immateriális javakra vonatkozó kötelező és önkéntes információk közzététele?

Kötelező közzététel az árbevétel alapján

200 millió Ft alatti árbevételű vállalkozások

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	12	11,7	17,1	17,1
2	9	8,7	12,9	30,0
3	6	5,8	8,6	38,6
Valid 4	7	6,8	10,0	48,6
5	4	3,9	5,7	54,3
6	32	31,1	45,7	100,0
Total	70	68,0	100,0	
7	14	13,6		
Missing System	19	18,4		
Total	33	32,0		
Total	103	100,0		

200 - 500 millió Ft árbevételű vállalkozások

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	8	7,8	16,7	16,7
2	4	3,9	8,3	25,0
3	4	3,9	8,3	33,3
Valid 4	2	1,9	4,2	37,5
5	5	4,9	10,4	47,9
6	25	24,3	52,1	100,0
Total	48	46,6	100,0	
7	29	28,2		
Missing System	26	25,2		
Total	55	53,4		
Total	103	100,0		

500 millió - 1 Mrd Ft árbevételű vállalkozások

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	5	4,9	15,6	15,6
2	2	1,9	6,3	21,9
3	1	1,0	3,1	25,0
Valid 4	4	3,9	12,5	37,5
5	2	1,9	6,3	43,8
6	18	17,5	56,3	100,0
Total	32	31,1	100,0	
7	39	37,9		
Missing System	32	31,1		
Total	71	68,9		
Total	103	100,0		

1 Mrd Ft árbevétel feletti vállalkozások

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	7	6,8	17,5	17,5
2	1	1,0	2,5	20,0
3	2	1,9	5,0	25,0
Valid 4	2	1,9	5,0	30,0
5	5	4,9	12,5	42,5
6	23	22,3	57,5	100,0
Total	40	38,8	100,0	
7	38	36,9		
Missing System	25	24,3		
Total	63	61,2		
Total	103	100,0		

Friedman test

	Mean Rank	Median
200 millió Ft alatti árbevételű vállalkozások	2,25	2,00
200 - 500 millió Ft árbevételű vállalkozások	2,19	2,50
500 millió - 1 Mrd Ft árbevételű vállalkozások	2,59	4,00
1 Mrd Ft feletti árbevételű vállalkozások	2,97	5,00

Test Statistics^a

N	16
Chi-Square	11,264
df	3
Asymp. Sig.	,010

a. Friedman Test

Önkéntes közzététel az árbevétel alapján

200 millió Ft alatti árbevételű vállalkozások

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	43	41,7	75,4	75,4
2	7	6,8	12,3	87,7
3	1	1,0	1,8	89,5
Valid 4	1	1,0	1,8	91,2
5	2	1,9	3,5	94,7
6	3	2,9	5,3	100,0
Total	57	55,3	100,0	
7	13	12,6		
Missing System	33	32,0		
Total	46	44,7		
Total	103	100,0		

200 - 500 millió Ft árbevételű vállalkozások

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	33	32,0	75,0	75,0
2	2	1,9	4,5	79,5
3	2	1,9	4,5	84,1
Valid 4	3	2,9	6,8	90,9
5	2	1,9	4,5	95,5
6	2	1,9	4,5	100,0
Total	44	42,7	100,0	
7	27	26,2		
Missing System	32	31,1		
Total	59	57,3		
Total	103	100,0		

500 millió - 1 Mrd Ft árbevételű vállalkozások

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	20	19,4	66,7	66,7
2	2	1,9	6,7	73,3
Valid 4	5	4,9	16,7	90,0
5	1	1,0	3,3	93,3
6	2	1,9	6,7	100,0
Total	30	29,1	100,0	
7	38	36,9		
Missing System	35	34,0		
Total	73	70,9		
Total	103	100,0		

1 Mrd Ft árbevétel feletti vállalkozások

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	25	24,3	71,4	71,4
2	2	1,9	5,7	77,1
3	1	1,0	2,9	80,0
Valid 4	4	3,9	11,4	91,4
5	2	1,9	5,7	97,1
6	1	1,0	2,9	100,0
Total	35	34,0	100,0	
7	36	35,0		
Missing System	32	31,1		
Total	68	66,0		
Total	103	100,0		

Friedman test

	Mean Rank	Median
200 millió Ft alatti árbevételű vállalkozások	2,26	1,00
200 - 500 millió Ft árbevételű vállalkozások	2,38	1,00
500 millió - 1 Mrd Ft árbevételű vállalkozások	2,62	1,00
1 Mrd Ft árbevétel feletti vállalkozások	2,74	1,00

Test Statistics^a

N	17
Chi-Square	6,000
df	3
Asymp. Sig.	,112

a. Friedman Test

15. kérdés: A mérlegfőösszeg alapján az alábbi kategóriákba sorolt gazdálkodók beszámolójának kiegészítő mellékletében milyen gyakorisággal fordult elő az immateriális javakra vonatkozó kötelező és önkéntes információk közzététele?

Kötelező közzététel a mérlegfőösszeg alapján

100 millió Ft alatti mérlegfőösszegű vállalkozások

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	12	11,3	16,9	16,9
2	10	9,4	14,1	31,0
3	5	4,7	7,0	38,0
Valid 4	6	5,7	8,5	46,5
5	5	4,7	7,0	53,5
6	33	31,1	46,5	100,0
Total	71	67,0	100,0	
7	13	12,3		
Missing System	22	20,8		
Total	35	33,0		
Total	106	100,0		

100 - 500 millió Ft mérlegfőösszegű vállalkozások

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	9	8,5	17,3	17,3
2	6	5,7	11,5	28,8
3	3	2,8	5,8	34,6
Valid 4	3	2,8	5,8	40,4
5	6	5,7	11,5	51,9
6	25	23,6	48,1	100,0
Total	52	49,1	100,0	
7	26	24,5		
Missing System	28	26,4		
Total	54	50,9		
Total	106	100,0		

500 millió - 1 Mrd Ft mérlegfőösszegű vállalkozások

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	7	6,6	18,9	18,9
2	3	2,8	8,1	27,0
4	3	2,8	8,1	35,1
5	4	3,8	10,8	45,9
6	20	18,9	54,1	100,0
Total	37	34,9	100,0	
7	35	33,0		
Missing System	34	32,1		
Total	69	65,1		
Total	106	100,0		

1 Mrd Ft feletti mérlegfőösszegű vállalkozások

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	6	5,7	17,1	17,1
3	2	1,9	5,7	22,9
4	2	1,9	5,7	28,6
5	5	4,7	14,3	42,9
6	20	18,9	57,1	100,0
Total	35	33,0	100,0	
7	44	41,5		
Missing System	27	25,5		
Total	71	67,0		
Total	106	100,0		

Friedman test

	Mean Rank	Median
100 millió Ft alatti mérlegfőösszegű vállalkozások	2,22	2,50
100 - 500 millió Ft mérlegfőösszegű vállalkozások	2,28	3,00
500 millió - 1 Mrd Ft mérlegfőösszegű vállalkozások	2,64	4,50
1 Mrd Ft feletti mérlegfőösszegű vállalkozások	2,86	5,00

Test Statistics^a

N	18
Chi-Square	10,132
df	3
Asymp. Sig.	,017

a. Friedman Test

Önkéntes közzététel a mérlegfőösszeg alapján

100 millió Ft alatti mérlegfőösszegű vállalkozások

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	41	38,7	71,9	71,9
2	9	8,5	15,8	87,7
3	1	,9	1,8	89,5
Valid 4	2	1,9	3,5	93,0
5	1	,9	1,8	94,7
6	3	2,8	5,3	100,0
Total	57	53,8	100,0	
7	13	12,3		
Missing System	36	34,0		
Total	49	46,2		
Total	106	100,0		

100 - 500 millió Ft mérlegfőösszegű vállalkozások

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	33	31,1	70,2	70,2
2	3	2,8	6,4	76,6
3	3	2,8	6,4	83,0
Valid 4	4	3,8	8,5	91,5
5	1	,9	2,1	93,6
6	3	2,8	6,4	100,0
Total	47	44,3	100,0	
7	25	23,6		
Missing System	34	32,1		
Total	59	55,7		
Total	106	100,0		

500 millió - 1 Mrd Ft mérlegfőösszegű vállalkozások

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	25	23,6	69,4	69,4
2	1	,9	2,8	72,2
3	2	1,9	5,6	77,8
Valid 4	5	4,7	13,9	91,7
5	1	,9	2,8	94,4
6	2	1,9	5,6	100,0
Total	36	34,0	100,0	
7	33	31,1		
Missing System	37	34,9		
Total	70	66,0		
Total	106	100,0		

1 Mrd Ft feletti mérlegfőösszegű vállalkozások

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	23	21,7	71,9	71,9
2	1	,9	3,1	75,0
3	1	,9	3,1	78,1
Valid 4	3	2,8	9,4	87,5
5	3	2,8	9,4	96,9
6	1	,9	3,1	100,0
Total	32	30,2	100,0	
7	38	35,8		
Missing System	36	34,0		
Total	74	69,8		
Total	106	100,0		

Friedman test

	Mean Rank	Median
100 millió Ft alatti mérlegfőösszegű vállalkozások	2,18	1,00
100 - 500 millió Ft mérlegfőösszegű vállalkozások	2,43	1,00
500 millió - 1 Mrd Ft mérlegfőösszegű vállalkozások	2,60	1,00
1 Mrd Ft feletti mérlegfőösszegű vállalkozások	2,80	1,00

Test Statistics^a

N	20
Chi-Square	12,366
df	3
Asymp. Sig.	,006

a. Friedman Test

Hivatkozások

- Abdulwahab Khairó Ádám [1999]: Tudás alapú gazdaságok összehasonlítása. *Ipari Szemle*. 19. évf. 6. szám pp. 46-48
- Ahlgren, Mikael [2011]: What Is Intellectual Capital. *UNLV Gaming Research & Review Journal*. Vol. 15, Iss. 2 pp. 17-21
- Andriessen, Daniel [2004]: IC valuation and measurement: classifying the state of the art. *Journal of Intellectual Capital*. Vol. 5, Iss. 2 pp. 230-242 DOI: <http://dx.doi.org/10.1108/14691930410533669>
- Andrikopoulos Andreas [2010]: Accounting for Intellectual Capital: On the Elusive Path from Theory to Practice. *Knowledge and Process Management*. Vol. 17, Iss. 4 pp. 180-187 DOI: <http://dx.doi.org/10.1002/kpm.355>
- Austin, Lloyd [2007]: Accounting for intangible assets. *University of Auckland Business Review*. Vol. 9, Iss.1 pp. 63-72
- Balázs et al. [2006]: *Az IFRS-ek rendszere. A Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok rendszere*. Magyar Könyvvizsgálói Kamara Oktatási Központ Kft., Budapest
- Baricz Rezső [1990]: *Mérlegtan*. Aula Kiadó, Budapest
- Baricz Rezső – Róth József [2002]: *Könyvvitel*. Aula Kiadó Kft., Budapest
- Basu, Sudipta – Waymire, Gregory [2008]: Has the importance of intangibles really grown? And if so, why? *Accounting and Business Research*. Vol. 38, Iss. 3 International Accounting Policy Forum. pp. 171-190 DOI: <http://dx.doi.org/10.1080/00014788.2008.9663331>
- Beattie, Vivien – Pratt, Ken [2002]: *Voluntary annual report disclosures: What users want?* Institute of Chartered Accountants of Scotland, Edinburgh
- Bíróné Zeller Judit – Bohus Zoltánné – Fekete Zsuzsa – dr. Galambos Péter – Stricca Lilla – Szmicsek Sándor [2008]: A 2007. évi beszámolók könyvvizsgálata. *Számvitel-Adó-Könyvvizsgálat*. 50. évf. 5. szám pp. 208-216
- Blair, Margaret M. – Wallman, Steven M. H. (2001): *Unseen Wealth: Report of the Brookings Task Force on Intangibles*. Brookings Institution Press
- Bontis, Nick [1998]: Intellectual capital: an exploratory study that develops measures and models. *Management Decision*. Vol. 36, Iss. 2 pp. 63-76 DOI: <http://dx.doi.org/10.1108/00251749810204142>
- Bontis, Nick [1999]: Managing organizational knowledge by diagnosing intellectual capital: framing and advancing the state of the field. *International Journal of Technology Management*. Vol. 18, Nos. 5/6/7/8, pp. 433-463 DOI: <http://dx.doi.org/10.1504/ijtm.1999.002780>

- Bontis, Nick [2001]: Assessing knowledge assets: a review of the models used to measure intellectual capital. *International Journal of Management Reviews*. Vol. 3, Iss. 1 pp. 41-60 DOI: <http://dx.doi.org/10.1111/1468-2370.00053>
- Boros Judit – Rakó Ágnes [2010]: KPMG-felmérés a tőzsdén jegyzett magyar társaságok körében – 2009. *Számvitel-Adó-Könyvvizsgálat*. 52. évf. 6. szám
- Boross Zoltán – Gyökér Irén [1999]: Kísérlet a szellemi tőke értékének meghatározására. *Gazdaság, vállalkozás, vezetés*. 2. szám pp. 15-18
- Bosnyák János [2003]: *Számviteli értékelési eljárások hatása a vállalkozások vagyoni, jövedelmi és pénzügyi helyzetére*. Doktori értekezés. Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem
- Bögel György [1998]: A vagyon esténként hazamegy. *Vezetéstudomány*. 29. évf. 1. szám pp. 22-27
- Brand Finance [2009]: *Global Intangible Finance Tracker 2009. An annual review of the world's intangible value*
<http://doc.mbalib.com/view/115d0dde8b21b82c256d21834cdb026a.html>
(Letöltés: 2012. szeptember 13.)
- Brooking Annie [1996]: *Intellectual Capital: Core Asset for the Third Millenium Enterprise*. International Thomson Business Press: London
- Brown, Stephen – Lo, Kin – Lys, Thomas [1999]: Use of R2 in accounting research: measuring changes in value relevance over the last four decades. *Journal of Accounting and Economics*. Vol. 28, Iss. 2 pp. 83-115 DOI: [http://dx.doi.org/10.1016/s0165-4101\(99\)00023-3](http://dx.doi.org/10.1016/s0165-4101(99)00023-3)
- Core, John E. – Guay, Wayne R. – Van Buskirk Andrew [2003]: Market Valuations in the New Economy: An Investigation of What Has Changed. *Journal of Accounting and Economics*. Vol. 34, Iss. 1-3 pp. 43-67 DOI: [http://dx.doi.org/10.1016/s0165-4101\(02\)00087-3](http://dx.doi.org/10.1016/s0165-4101(02)00087-3)
- Czoboly Gergely [2009]: A szellemi vagyon értékelése és értékbecslésének módszerei. *Infokommunikáció és jog*. 6. évf. 6. szám pp. 233-240
- Dammak, Saida – Triki, Mohamed – Boujelbene, Younes [2010]: Towards a measurement scale for the voluntary disclosure of the intellectual capital. *Journal of Advanced Research in Management*. Vol. 1, Iss. 1 pp. 30-44
- Danish Ministry of Science [2003]: *Intellectual Capital Statements – The New Guideline*. Denmark
- Danthine, Jean-Pierre Jin Xiangrong [2007]: Intangible Capital, Corporate Valuation and Asset Pricing. *Economic Theory*. Vol. 32, Iss. 1 pp. 157-177 DOI: <http://dx.doi.org/10.1007/s00199-006-0176-5>
- Deák István [2008]: A számvitel vagyonfelfogásáról. *Számvitel-Adó-Könyvvizsgálat*. 50. évf. 12. szám pp. 497-505
- DiPiazza, Samuel A. et al [2006]: *Global Capital Markets and the Global Economy: A Vision from the CEOs of the International Audit Networks*.

http://www.cybsoc.org/CEO_Vision.pdf (Letöltés: 2012. október 10.)

Dosi, Giovanni [1988]: Sources, Procedures and Microeconomic Effects of Innovation. *Journal of Economic Literature*. Vol. 26 pp. 1120-1171

Drucker, Peter F. [1993]: *Post-Capitalist Society*. HarperCollins Publishers. New York

Eccles, Robert G. [1991]: The Performance Measurement Manifesto. *Harvard Business Review*. Vol. 69, Iss. 1 pp. 131-137

Eccles, Robert G. et al. [2001]: *The Value Reporting Revolution: Moving Beyond the Earnings Game*. New York, John Wiley and Sons

Edvinsson, Leif [1997]: Developing Intellectual Capital at Skandia. *Long Range Planning*. Vol. 30, Iss. 4 pp. 366-373 DOI: [http://dx.doi.org/10.1016/s0024-6301\(97\)00016-2](http://dx.doi.org/10.1016/s0024-6301(97)00016-2)

Edvinsson, Leif – Malone, Michael Shawn [1997]: *Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower*. HarperCollins, New York

Edvinsson Leif – Sullivan Patrick [1996]: Developing a Model for Managing Intellectual Capital. *European Management Journal*. Vol. 14, Iss. 4 pp. 356-364 DOI: [http://dx.doi.org/10.1016/0263-2373\(96\)00022-9](http://dx.doi.org/10.1016/0263-2373(96)00022-9)

Eperjes Ferenc [1999]: A szellemi tőkéről. *Számvitel Adó Könyvvizsgálat*. Január pp. 19-20

Ernst & Young [2009]: *Acquisition Accounting: What's Next for You*
[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)
(Letöltés: 2012. szeptember 2.)

Fama, Eugene F. [1970]: Efficient capital markets: a review of theory and empirical work. *Journal of Finance*. Vol. 25, Iss. 2 pp. 383-417 DOI: <http://dx.doi.org/10.2307/2325488>

Ferrari, Mascia – Montanari, Stefano [2010]: The IAS/IFRS application on the intangible assets of non-listed companies. *Journal of Modern Accounting and Auditing*. Vol. 6, Iss. 5 pp.1-21

Foster, Benjamin P. – Fletcher, Robin – Stout, William D. [2003]: Valuing Intangible Assets. *CPA Journal*. Vol. 73, Iss. 10 pp. 50-54

Fraser, Ian – Tarbert, Heather – Tee, Kai Hong [2009]: Do the financial statements of intangible-intensive companies hold less information content for investors? *Applied Financial Economics*. 19 pp. 1433-1438 DOI: <http://dx.doi.org/10.1080/09603100902902212>

Graham Benjamin, Meredith Spencer [1937]: *The Interpretation of Financial Statements*. New York. NY: Harper and Row Publishers, Inc.

Guo, Re-Jin – Baruch, Lev – Zhou, Nan [2004]: Competitive Costs of Disclosure by Biotech IPOs. *Journal of Accounting Research*. Vol. 42, Iss. 2 pp. 319-355 DOI: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1475-679x.2004.00140.x>

Gyökér Irén [2004]: A vállalat szellemi tőkéje – számolatlan vagyon. *Harvard Business Manager*. 6. évf. 6. szám pp. 1419-2519

Heiens, Richard A. – Leach, Robert T. – McGrath, Leanne C. [2007]: The Contribution of Intangible Assets and Expenditures to Shareholder Value. *Journal of Strategic Marketing*. Vol. 15, Iss. 2/3 pp. 149-159 DOI: <http://dx.doi.org/10.1080/09652540701319011>

Hendriksen Eldon S. – Van Breda Michael F. [1992]: *Accounting theory*. Irwin. Pennsylvania State University

Hoegh-Krohn, Nils E. Joachim – Knivsfla, Kjell Henry [2000]: Accounting for Intangible Assets in Scandinavia, the UK, the US, and by the IASC: Challenges and a Solution. *The International Journal of Accounting*. Vol. 35, Iss. 2, pp. 243-265 DOI: [http://dx.doi.org/10.1016/s0020-7063\(00\)00048-0](http://dx.doi.org/10.1016/s0020-7063(00)00048-0)

Holmen, Jay [2005]: Intellectual Capital Reporting. *Management Accounting Quarterly*. Vol. 6, Iss. 4, pp. 1-9

Howrey Simon Arnold & White [2002]: *A Survey of Investor Attitudes on IP*
<http://www.pdfio.com/k-1445543.html> (Letöltés: 2012. október 24.)

IASB [2007]: *Initial Accounting for Internally Generated Intangible Assets*. International Accounting Standards Board, London

ICAEW [1998]: *Corporate Governance: The 21st Century Annual Report*. The Institute of Chartered Accountants in England and Wales. Moorgate Place, London

Jennings, Ross – Thompson II, Robert B. [1996]: Accounting for Intangibles in the United States. *Issues in Accounting Education*. Vol. 11, Iss. 2 pp. 491-495

Juhász Péter [2004a]: A szellemi tőke értékelési problémái. *Hitelintézeti Szemle*. 3. évf. 5. szám pp. 59-82

Juhász Péter [2004b]: *Az üzleti és könyv szerinti érték eltérésének magyarázata – Vállalatok mérlegen kívüli tételeinek értékelési problémái*. Doktori értekezés. Budapesti Corvinus Egyetem

Káldos Péter ([2006]a): A szellemivagyon-értékelés elméleti és gyakorlati módszerei. *Iparjogvédelmi és Szerzői Jogi Szemle*. 111. évf. 4. szám pp. 5-26

Kang, Helen – Gray, Sidney J. [2011]: The Content of Voluntary Intangible Asset Disclosures: Evidence from Emerging Market Companies. *Journal of International Accounting Research*. Vol. 10, Iss. 1 pp. 109-125 DOI: <http://dx.doi.org/10.2308/jiar.2011.10.1.109>

Kaplan, Robert S. – Norton, David P. [1992]: The Balanced Scorecard – Measures That Drive Performance. *Harvard Business Review*. Vol. 70, Iss. 1 pp. 71-79

Khoury, Sam – Daniele, Joe – Germeraad, Paul [2001]: Selection and Application of Intellectual Property Valuation Methods In Portfolio Management and Value Extraction. *Les Nouvelles*. September pp. 77-86

Kovács Dániel Máté [2013]: A valós érték számviteli szerepe és alkalmazása a magyar szabályozási környezetben. Doktori értekezés. Budapesti Corvinus Egyetem

Kovács Kármén [2011]: A testetlen eszközök jelentősége a vállalat működésében, pénzügyi teljesítményében és piaci értékelésében. *Vezetéstudomány*. 42. évf. 2. szám pp. 49-57

Laáb Ágnes [1994]: A humán tőke értéke és számbevétele. *Vezetéstudomány*. 25. évf. 12. szám pp. 35-40

Lakatos László Péter [2009]: *A számvitel szabályozása és a pénzügyi kimutatások hasznosságának megítélése*. Doktori értekezés. Budapesti Corvinus Egyetem

Lev, Baruch [2001]: *Intangibles: Management, Measurement, and Reporting*. Washington D.C. Brookings Institution Press

Lev, Baruch [2004]: Az immateriális javakban rejlő versenyelőny fokozása. (fordította: Gyökér István) *Harvard Business Manager*. 6. évf. 6. szám pp. 39-47

Lev, Baruch – Aboody, David [1998]: The Value Relevance of Intangibles: The Case of Software Capitalization. *Journal of Accounting Research*. Vol. 36, Supplement pp. 161-191 DOI: <http://dx.doi.org/10.2307/2491312>

Lev, Baruch – Sougiannis, Theodore [1996]: The capitalization, amortization, and value-relevance of R&D. *Journal of Accounting and Economics*. Vol. 21 pp. 107-138 DOI: [http://dx.doi.org/10.1016/0165-4101\(95\)00410-6](http://dx.doi.org/10.1016/0165-4101(95)00410-6)

Lev, Baruch – Zarowin, Paul [1999]: The Boundaries of Financial Reporting and How to Extend Them. *Journal of Accounting Research*. Vol. 37, Iss. 2 pp. 353-385 DOI: <http://dx.doi.org/10.2307/2491413>

Madarasiné Dr. Szirmai Andrea [2009]: A pénzügyi kimutatások valóságtartalma a környezeti információk tükrében. *Számvitel-Adó-Könyvvizsgálat*. 51. évf. 9. szám pp. 389-393

Mádi Csaba [2004]: A szellemi vagyon értékelése. *Magyar Iparjogvédelmi és Szerzői Jogi Egyesület Közleményei*. 45. szám pp. 137-156

Marr, Bernard – Gray, Dina – Neely, Andy [2003]: Why do firms measure their intellectual capital? *Journal of Intellectual Capital*. Vol. 4, Iss. 4 pp. 441-464 DOI: <http://dx.doi.org/10.1108/14691930310504509>

Matolcsy, Zoltan – Wyatt, Anne [2006]: Capitalized intangibles and financial analysts. *Accounting and Finance*. Vol. 46 pp. 457-479 DOI: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-629x.2006.00177.x>

Mayo, Andrew [2001]: *The Human Value of the Enterprise: Valuing People as Assets: Monitoring, Measuring, Managing*. Nicholas Brealey Publishing. London

Meritum [2001]: *Guidelines for Managing and Reporting on Intangibles (Intellectual Capital Report)*

http://www.pnbukh.com/files/pdf_filer/MERITUM_Guidelines.pdf

(Letöltés: 2012. augusztus 31.)

Mohl Gergely [2013]: *A kockázatbecslés elmélete és hazai gyakorlata a könyvvizsgálatban*. Doktori értekezés. Budapesti Corvinus Egyetem

Myers, Stewart C. [1977]: Determinants of Corporate Borrowing. *Journal of Financial Economics*. Vol. 5, Iss. 2 pp. 147-175 DOI: [http://dx.doi.org/10.1016/0304-405x\(77\)90015-0](http://dx.doi.org/10.1016/0304-405x(77)90015-0)

Nagy Gábor [2009]: Kutatás-fejlesztés számvitele. Számviteli Tanácsadó. 1. évf. 9. szám pp. 2-7

Nobes Christopher W. (Editor) [2001]: *GAAP 2001 – A Survey of National Accounting Rules Benchmarked against International Accounting Standards*. Andersen, BDO, Deloitte Touche Tohmatsu, Ernst & Young, Grant Thornton, KPMG, PricewaterhouseCoopers

OECD statisztikák: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=SNA_TABLE1
(Letöltés ideje: 2012. október 26.)

Olsen, Marc G. – Halliwell, Michael [2007]: Intangible Value: Delineating Between Shades of Grey. *Journal of Accountancy*. Vol. 203, Iss. 5 pp. 66-72

Osman Péter [1991]: Immateriális vagyon, szellemi vagyon. *Vezetéstudomány*. 22. évf. 9. szám pp. 19-25

Penman, Stephen H. [2003]: The Quality of Financial Statements: Perspectives from the Recent Stock Market Bubble. *Accounting Horizons*. Supplement pp. 77-96 DOI: <http://dx.doi.org/10.2308/acch.2003.17.s-1.77>

Petkov, Dr. Rossen [2011]: Initial identification of internally generated intangible assets in the context of the definitions of an asset and an intangible asset. *Journal of Theoretical Accounting Journal*. Vol. 6, Iss. 2 pp. 1-9

Pike, S. – Roos, G. [2004]: Mathematics and modern business management. *Journal of Intellectual Capital*. Vol. 5, Iss. 2 pp. 243-256 DOI: <http://dx.doi.org/10.1108/14691930410533678>

Powell, Stephen [2003]: Accounting for intangible assets: current requirements, key players and future directions. *European Accounting Review*. Vol. 12, Iss. 4 pp. 797-811 DOI: <http://dx.doi.org/10.1080/09638180310001628473>

Quinn, James Brian [1992]. *Intelligent Enterprise*. Free Press, New York

Quinn, James Brian – Paquette, Penny C. [1990]: Technology in Services: Creating Organizational Revolutions. *Sloan Management Review*. Winter pp. 67-78

Reilly Robert F. – Schweihs Robert P. [1998]: *Valuing intangibles assets*. McGraw-Hill. New York

- Reizingerné Ducsai Anita [2011]: *Az emissziós jogok kezelése a pénzügyi kimutatásokban*. Doktori értekezés. Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem
- Riahi-Belkaoui, Ahmed [2004]: *Accounting Theory*. Cengage Learning EMEA
- Romer, Paul M. [1990]: Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*. Vol. 98, Iss. 5 pp. S71-S102 DOI: <http://dx.doi.org/10.1086/261725>
- Roos, Goran – Roos, Johan [1997]: Measuring your Company's Intellectual Performance. *Long Range Planning*. Vol. 30, Iss. 3 pp. 413-426 DOI: [http://dx.doi.org/10.1016/s0024-6301\(97\)90260-0](http://dx.doi.org/10.1016/s0024-6301(97)90260-0)
- Roos, Goran – Roos, Johan – Dragonetti, Nicola Carlo – Edvinsson, Leif [1997]: *Intellectual Capital: Navigating in the New Business Landscape*. New York University Press, New York
- Róth József – Adorján Csaba – Lukács János – Veit József [2006]: *Számviteli esettanulmányok*. Magyar Könyvvizsgálói Kamara Oktatási Központ, Budapest
- Sajtos László – Mitev Ariel [2007]: SPSS kutatási és adatelemzési kézikönyv. Alinea Kiadó, Budapest
- Schildbach, Thomas [2006]: IAS/IFRS az EU-ban: Jellemzés és problémák. *Vezetéstudomány*. 37. évf. 1. szám pp. 36-47
- Schuetze, Walter P. [1993]: What is an Asset? *Accounting Horizons*, Vol. 7, Iss. 3. pp. 66-70
- Schultz, Theodore W. [1981]: *Investing in People: the Economics of Population Quality*. University of California, Berkeley and Los Angeles, CA
- Shepherd, Nick A. et al. [2010]: *Unrecognized Intangible Assets: Identification, Management, and Reporting*. Institute of Management Accountants, USA
- Shin, Kwanho [1999]: Fluctuating uncertainty and flexibility value. *The Quarterly Review of Economics and Finance*. Vol. 39, Iss. 3 pp. 329-340 DOI: [http://dx.doi.org/10.1016/s1062-9769\(99\)00003-4](http://dx.doi.org/10.1016/s1062-9769(99)00003-4)
- Skinner, Douglas J. [2008]: Accounting for intangibles – a critical review of policy recommendations. *Accounting and Business Research*. Vol. 38, Iss. 3 pp. 191-204 DOI: <http://dx.doi.org/10.1080/00014788.2008.9663332>
- Skryme, David [1998]: *Measuring the Value of Knowledge*. Business Intelligence, London
- Stewart, Thomas A. [1991]: Brainpower. *Fortune*. Vol. 123, Iss. 11 pp. 44-52
- Stewart, Thomas A. [1997]: *Intellectual Capital: The New Wealth of Organization*. Doubleday/Currency, New York
- Stolowy, Hervé – Jeny-Cazava, Anne [2001]: International accounting disharmony: the case of intangibles. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*. Vol. 14, Iss. 4 pp. 477-497 DOI: <http://dx.doi.org/10.1108/09513570110403470>

- Storey, Reed K. – Storey, Sylvia [1998]: *The Framework of Financial Accounting Standards and Concept*. Norwalk, Conn. FASB
- Sullivan, Patrick H. [2000]: *Value-driven Intellectual Capital: How to convert Intangible Corporate Assets into Market Value*. Wiley, New York
- Sutton, Tim [2004]: *Corporate Financial Accounting and Reporting*. Pearsons Education
- Sveiby, Karl-Erik [1989]: *The Invisible Balance Sheet*. The Konrad Group, Stockholm
- Sveiby, Karl-Erik [1996]: *The Intangible Assets Monitor*
<http://www.sveiby.com/articles/companymonitor.html> (Letöltés: 2012. 08. 21.)
- Sveiby, Karl-Erik [1997]: *The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge-Based Assets*. Berrett-Koehler, New York
- Sveiby, Karl-Erik [1998]: *Intellectual Capital and Knowledge Management*
<http://www.sveiby.com/articles/IntellectualCapital.html> (Letöltés: 2012. 08. 21.)
- Sveiby, Karl-Erik [2001]: *Methods for Measuring Intangible Assets*
<http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm> (Letöltés: 2012. 08. 21.)
- Sveiby, Karl-Erik: *The Brief History of ICM Movement*
<http://www.sveiby.com/articles/icmmovement.htm> (Letöltés: 2012. 08. 21.)
- Tóthné Szabó Erzsébet [2010]: A kiegészítő melléklet szerepe a megbízható és valós kép kialakításában. *Számvitel-Adó-Könyvvizsgálat*. 52. évf. 4. szám
- Upton, Wayne S. [2001]: *Business and Financial Reporting Challenges from the New Economy*. Financial Accounting Standards Board, Norwalk, Connecticut
- Varsányi Judit [1995]: A tudástőke értéke és hasznosítása. *Vezetéstudomány*. 26. évf. 3. szám pp. 5-16
- Veblen, Thorstein [1904]: *The theory of business enterprise*. C.Scribner's sons
- Vofkori László [2002]: *Gazdasági földrajz*. Sapientia Erdélyi Magyar Tudományegyetem. Scientia Kiadó, Kolozsvár
- Webster, Elisabeth [1999]: *The Economics of Intangible Investment*. Edward Elgar Publishing
- White, Gerald I. et al. [2003]: *The Analysis and Use of Financial Statements*. John Wiley & Sons. New York
- Wyatt, Anne [2001]: Accounting for Intangibles: The Great Divide between Obscurity in Innovation Activities and the Balance Sheet. *The Singapore Economic Review*. Vol. 46, Iss. 1 pp. 83-117
- Wyatt, Anne [2005]: Accounting Recognition of Intangible Assets: Theory and Evidence on Economic Determinants. *The Accounting Review*. Vol. 80, Iss. 3 pp. 967-1003 DOI: <http://dx.doi.org/10.2308/accr.2005.80.3.967>

Magyar jogszabályok

A számvitelről szóló 2000. évi törvény

A kutatás-fejlesztésről és a technológiai innovációról szóló 2004. évi CXXXIV. törvény

IFRS (International Financial Reporting Standards)

The Conceptual Framework for Financial Reporting

IAS 1 Presentation of Financial Statements

IAS 36 Impairment of Assets

IAS 38 Intangible Assets

IFRS 3 Business Combinations

US GAAP

SFAS Co. St. No. 5 Recognition and Measurement in Financial Statements of
Business Enterprises

SFAS Co. St. No. 6 Elements of Financial Statements

SFAS Co. St. No. 8 Conceptual Framework for Financial Reporting

SFAS 2 Accounting for Research and Development Costs

SFAS 86 Accounting for the Costs of Computer Software to Be Sold,
Leased,
or Otherwise Marketed

SFAS 142 Goodwill and Other Intangible Assets

SFAS 144 Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived
Assets

A témakörrel kapcsolatos saját publikációk

Dr. Saxné Dr. Andor Ágnes [2013]: Immateriális javak a számviteli gyakorlatban. *Számvitel-Adó-Könyvvizsgálat*. 12. szám. p. 593. www.szak-ma.hu

Dr. Saxné Dr. Andor Ágnes [2012]: Immateriális javak a beszámolóban. *Számvitel-Adó-Könyvvizsgálat*. 11. szám. http://www.szak-ma.hu/files/tanulmany_andor.pdf

Andor Ágnes – Fortvingler Judit – Kardos Péter [2009a]: Tőkeműveletek. *Számviteli Tanácsadó*. 11. szám pp. 2-11

Andor Ágnes [2009b]: A szellemi termékek számvitele. *Számviteli Tanácsadó*. 10. szám pp. 2-12

Andor Ágnes – Újhelyi Beáta [2009c]: Káresemény a számvitelben. *Számviteli Tanácsadó*. 7-8. szám pp. 2-20

Andor Ágnes – Fazekas Dóra [2008a]: A szennyezési jogok kezelése a gazdálkodó szemszögéből: Számviteli kérdések. *Vezetéstudomány*. 3. szám pp. 44-59

Andor Ágnes [2008b]: Az apportált szellemi vagyon értékelése. 60 éves a Közgazdaságtudományi Egyetem. *A Jubileumi Tudományos Konferencia alkalmából készült tanulmányok: Gazdálkodástudományi Kar*. Aula Kiadó. pp. 119-129

Andor Ágnes – Olma Frigyes – Reich András – Újhelyi Beáta [2006]: Fókuszban a know-how II. *Számvitel-Adó-Könyvvizsgálat*. 12. szám pp. 539-541

Andor Ágnes – Olma Frigyes – Reich András – Újhelyi Beáta [2006]: Fókuszban a know-how I. *Számvitel-Adó-Könyvvizsgálat*. 11. szám pp. 483-488