

Budapesti Corvinus Egyetem
Gazdálkodástudományi Kar
Pénzügyi Számviteli Tanszék

Az immateriális javak értékelésének kérdései a számviteli és pénzügyi szemlélet kereszttüzében

Készítette: Pfening Ágota
Pénzügy és számvitel szak
Számvitel szakirány
2012

Szakszeminárium-vezető: Dr. Stafira Zsuzsanna

NYILATKOZAT
A SZAKDOLGOZAT NYILVÁNOSSÁGÁRÓL

Név (nyomtatott betűvel): PFENING AGOTA

Alapszak, szak neve: PÉNZÜGY ÉS SZÁMVITEL SZAK

Mesterszak, szak neve:

Egyetemi képzés, szak neve:

Szakirányú továbbképzés, képzés neve: SZÁMVITEL SZAKIRÁNY

Egyéb képzés neve:

Dolgozatom elektronikus változatának (pdf dokumentum, a megtekintés, a mentés és a nyomtatás engedélyezett, szerkesztés nem) nyilvánosságáról az alábbi lehetőségek közül kiválasztott hozzáférési szabályzat szerint rendelkezem.

A választott lehetőség elé tegyen X-et a négyzetbe!

☐ TELJES NYILVÁNOSSÁGGAL

A könyvtári honlapon keresztül elérhető a Szakdolgozatok/TDK adatbázisban (<http://szd.lib.uni-corvinus.hu/>), a világháló bármely pontjáról hozzáférhető, fentebb jellemzett pdf dokumentum formájában.

☒ KORLÁTOZOTT NYILVÁNOSSÁGGAL

A könyvtári honlapon keresztül elérhető a Szakdolgozatok/TDK adatbázisban (<http://szd.lib.uni-corvinus.hu/>), a kizárólag a Budapesti Corvinus Egyetem területéről hozzáférhető, fentebb jellemzett pdf dokumentum formájában.

☐ NEM NYILVÁNOS

A dolgozat a BCE Központi Könyvtárának nyilvántartásában semmilyen formában (bibliográfiai leírás vagy teljes szöveges változat) nem szerepel.

Budapest, 2012. május 2.

Pfening Agota
a szerző aláírása

TARTALOMJEGYZÉK

1. BEVEZETÉS	2
1.1. A DOLGOZAT KÉRDÉSFELTEVÉSE ÉS INDOKLÁSA	2
1.2. MÓDSZERTAN	3
2. AZ IMMATERIÁLIS JAVAK SZÁMVITELI ÉS JOGI KEZELÉSE	4
2.1. AZ IMMATERIÁLIS JAVAK KEZELÉSE A MAGYAR SZÁMVITELBEN	4
2.1.1. <i>Az immateriális javak fogalma.....</i>	<i>5</i>
2.1.2. <i>Az immateriális javak fajtái.....</i>	<i>5</i>
2.1.3. <i>Az immateriális javak értékelése.....</i>	<i>6</i>
2.2. AZ IMMATERIÁLIS JAVAK KEZELÉSE A IAS/IFRS SZABÁLYRENDSZERÉBEN	8
2.2.1. <i>IAS/IFRS szabályrendszere</i>	<i>8</i>
2.2.2. <i>Az immateriális javak fogalma.....</i>	<i>9</i>
2.2.3. <i>Az immateriális javak fajtái.....</i>	<i>9</i>
2.2.4. <i>Az immateriális javak értékelése.....</i>	<i>10</i>
2.3. AZ IMMATERIÁLIS JAVAK KEZELÉSE A US GAAP SZABÁLYRENDSZERÉBEN	13
2.3.1. <i>Lényeges hasonlóság az IAS/IFRS-hez képest.....</i>	<i>13</i>
2.3.2. <i>Lényeges különbségek az IAS/IFRS-hez képest.....</i>	<i>14</i>
2.4. AZ IMMATERIÁLIS JAVAK KEZELÉSÉNEK JOGI KÉRDÉSEI.....	15
2.4.1. <i>A szellemi alkotások fogalma és fajtái a jogi terminológiában</i>	<i>16</i>
2.4.2. <i>A szellemi alkotásokkal kapcsolatos saját érdekek.....</i>	<i>17</i>
2.4.3. <i>A szellemi alkotások hatályos hazai jogi szabályozása és annak fejlődése</i>	<i>17</i>
2.4.4. <i>Az Európai Unió jogharmonizációs célja a szellemi tulajdonjog terén</i>	<i>19</i>
3. AZ IMMATERIÁLIS JAVAK ÜZLETI ÉRTÉKELÉSÉNEK KÉRDÉSEI.....	20
3.1. A KÖNYV SZERINTI ÉRTÉK ÉS ÜZLETI ÉRTÉK ELTÉRÉSÉNEK OKAI	20
3.1.1. <i>Humántőke</i>	<i>21</i>
3.1.2. <i>Szervezeti tőke</i>	<i>22</i>
3.1.3. <i>Kapcsolati tőke</i>	<i>23</i>
3.2. ÓVATOSSÁG VERSUS BIZONYTALANSÁG.....	24
3.2.1. <i>A számviteli kimutatások relevanciájának csökkenése.....</i>	<i>24</i>
3.2.2. <i>A pénzügyi és számviteli kimutatások célja.....</i>	<i>26</i>
3.2.3. <i>A számviteli alapelvek által támasztott korlátok</i>	<i>26</i>
3.3. VALÓS ÉRTÉKELÉS LEHETŐSÉGEI A SZÁMVITELBEN	27
3.3.1. <i>A valós értékelés fejlődése a nemzetközi beszámolási rendszerekben.....</i>	<i>28</i>
3.3.2. <i>Szellemi tőkére épülő értékelési rendszerek és kimutatások.....</i>	<i>30</i>
3.4. IMMATERIÁLIS JAVAK ÉRTÉKELÉSE PÉNZÜGYI MÓDSZEREKKEL	32
3.4.1. <i>Költség alapú értékelési módszerek.....</i>	<i>32</i>
3.4.2. <i>Piaci alapú értékelési módszerek.....</i>	<i>33</i>
3.4.3. <i>Jövedelem alapú értékelési módszerek.....</i>	<i>34</i>
3.4.4. <i>Reál opciós értékelés.....</i>	<i>35</i>
3.4.5. <i>Az immateriális javak téves értékmeghatározásának következményei</i>	<i>37</i>
4. ÖSSZEFOGLALÁS	38
ÁBRAJEGYZÉK.....	40
IRODALOMJEGYZÉK.....	43

1. BEVEZETÉS

1.1. *A dolgozat kérdésfeltevése és indoklása*

A címben megjelölt téma az utóbbi években igencsak aktuálissá vált, hiszen az immateriális javak jelentősége megnövekedett mind a befektetők, mind a menedzserek szemében, ami elsősorban abból ered, hogy manapság a vállalatok értékteremtésében azok a folyamatok és tevékenységek játszanak meghatározó szerepet, amelyek innovativitáson vagy technológiai újdonságokon alapulnak. Ugyanakkor a hagyományos vezetési és számviteli módszerek egyre kevésbé képesek megfogni ezt a fajta hozzáadott értéket, következésképpen az immateriális javak könyvekben kimutatott értéke és üzleti értéke közötti eltérés egyre nagyobb méreteket ölt. Ettől kezdve pedig megkérdőjeleződik a számvitel valós összkép kifejezésére irányuló szándéka, ami megnehezíti a számviteli információk felhasználását mind a sikeres vállalatirányítás, mind pedig a befektetői megítélés kialakítása szempontjából.

Daum (2003) megítélése szerint ez a megújulási folyamat a vállalati szférában szinte észrevétlenül zajlott le az elmúlt két évtizedben, amely során a tárgyasult eszközökön alapuló ipari kapitalizmus egy új gazdaságba fordult át, ahol a termelés, a szolgáltatás és az értékteremtés elsősorban láthatatlan immateriális eszközökön nyugszik. Ez az úgynevezett tudásalapú gazdaság, amelynek felértékelődése egyre inkább megváltoztatja a gazdaságról és vállalati értékteremtésről eddig kialakított általános képet. Ugyanis napjaink vállalatainak működése és értékteremtő folyamatai egyre kevésbé átláthatóak, ami megnehezíti a vállalatok gazdasági teljesítményének és kockázati tényezőinek felmérését. A probléma elsősorban abból ered, hogy a hozzáadott értéket teremtő tevékenységek nagy arányban megfoghatatlanok a hagyományos vezetői és számviteli szemlélet számára. Daum (2003) szerint a számviteli és kontrolling rendszerek ilyesfajta elmaradását a szűklátókörűség, azaz a legfontosabb termelési tényezők (immateriális és láthatatlan termelési tényezők) és a bennük rejlő értékteremtő potenciál figyelmen kívül hagyása okozza.

A kutatók többsége ezeket a vállalati többletértéket teremtő termelési tényezőket nevezi szellemi tőkének (intellectual capital), ami Sullivan (1998) értelmezésében nem más mint a "nyereséggé alakítható tudás" (4.o.). A szellemi tőke számtalan formát ölthet, a legtipikusabbakat említve eredete lehet emberi erőforrás, stratégia, kutatás-fejlesztés, növekedési lehetőségek, menedzsment, tartós versenyelőnyök vagy az ügyfelek értéke. Daum (2003) szerint a Microsoft esetében a szoftverfejlesztési tudástőke, a motiváló szervezeti kultúra, a kreatív marketing és a Microsoft világméretű fogyasztói bázisa jelenti ezt a többletértéket. Ugyanakkor nemcsak a tudásintenzív iparágakban működő vállalatok

teremthetnek szellemi tőkét látva a Coca-Cola esetét, amely a márkaépítéssel, a fogyasztói bázis kiterjesztésével, magas árszínvonal megtartásával és előnyös, a befektetők számára címzett kommunikációval lényegesen magasabb üzleti értékre tett szert, mint amennyit a könyvei sugallnának.

A vállalati többletérték kutatásának jelentőségét bizonyítja, hogy Lev (2000) 1999-es felmérésében megvizsgálta a S&P 500 vállalatának átlagos piaci és könyv szerinti értékét, amelyek hányadosára 6,25-ös értéket kapott, azaz az Egyesült Államokban a tudásalapú eszközök a vállalat piaci értékének minden hét dollárjából hat dollárt termeltek meg. Egy másik, az MIT Sloan School of Management által készített elemzés szerint a megvizsgált 3500 vállalat esetében 1964 és 1998 között a K+F kiadások 1 %-os növekedése 4,3 százalékos emelkedést eredményezett, a marketingkiadások esetében pedig 1,8 százalékos növekedés volt tapasztalható a saját tőke piaci és könyv szerinti értékének hányadosában (Pearl, 2001). Továbbá Tomo (2011) becslései is arra világítanak rá, hogy 2009-ben az immateriális javak az S&P 500-as listáján szereplő cégek értékének 81%-át tették ki.

A bevezetésben felvázoltam az immateriális javak és márkanevek értékelési kérdéseinek aktualitását és jelentőségét, ami alapján a szakdolgozatom alapvető célja feltárni az immateriális javak könyv szerinti és üzleti értéke közötti eltérés okait, és javaslatokat tenni a számviteli valós értékelés kereteinek bővítésére az óvatosság elvének szem előtt tartásával. Az alapvető cél eléréséhez tanulmányozom az immateriális javak általános hatályos jogi szabályozását, megvizsgálom ezek hazai és legfőbb nemzetközi számviteli rendszerekben való elhelyezését és értékelését, amelyeket összevetek a pénzügyi tudományterület által nyújtott értékelési módszerekkel.

1.2. Módszertan

A kutatási célok elérése érdekében a téma kidolgozása két nagyobb részből (2. és 3. fejezet) épül fel, melyek közül az első hivatott bemutatni az immateriális javak aktuális számviteli értelmezését, tipizálását, elszámolási és értékelési szabályait. Egyenlő figyelmet fordítok a 2000. évi C. törvény (továbbiakban: Számviteli törvény) szerinti nemzeti számviteli beszámolási rendszer és az IAS/IFRS, illetve a US GAAP, mint legfontosabb nemzetközi irányadó standardok közötti hasonlóságok és sajátosságok kiemelésére. Ezt követően összevetem az immateriális javak számviteli és jogi értelmezését a polgári jog részét képező szellemi alkotásokra vonatkozó jogrendszer alapján.

A jogi és számviteli értékelési kérdések körbejárása után térek rá az immateriális javak üzleti és könyv szerinti értéke közötti eltérés problémáira. Habár a számvitelt sokszor

kritizálják annak szűklátókörűsége miatt, különösen ami a piaci értékelési lehetőségek alkalmazását illeti, a nemzetközi számviteli rendszerek az utóbbi években mégis jelentős fejlődésen mentek keresztül annak érdekében, hogy a kimutatások egyre inkább a piaci viszonyokat tükrözzék. Ugyanakkor ez a fejlődés folyamatos, hiszen még mindig nem mondható el, hogy lenne olyan számviteli felfogás az immateriális javak esetében, amely teljes mértékig elfogadott és rögzített lenne. Ezért a 3. fejezetben ismertetem, hogy aktuálisan a számviteli rendszerek mekkora teret engednek a valós értékelésnek, illetve kitérek azokra a tényezőkre (pl. óvatosság elve), amelyek alapvető korlátot szabnak a piaci és mérlegérték egymáshoz közelítésére.

A téma feldolgozásakor elsősorban angol nyelvű szakirodalmat és tanácsadó vállalatok által nyújtott forrásokból dolgoztam. A dolgozatban felhasznált legjelentősebb magyar nyelvű forrás Juhász (2004), ami sokban segítette a későbbi irodalomgyűjtést.

2. AZ IMMATERIÁLIS JAVAK SZÁMVITELI ÉS JOGI KEZELÉSE

2.1. Az immateriális javak kezelése a magyar számvitelben

Az immateriális javak először 1988-ban jelentek meg a hazai számvitelben egy a számvitelt akkor általánosan szabályozó Pénzügyminisztériumi rendeletben (67/1987. (XII. 10.) PM). Ennek értelmében az immateriális javak az első számlaosztályon belül – Állóeszközök és beruházások – sorrendben a negyedik helyet foglalták el. A rendelet szerint az immateriális javak között kellett aktiválni a gazdasági társulás (Rt., Kft., a külföldi részvétellel működő gazdasági társulás) alapító tagjainak a gazdasági társulásba bevitt immateriális javak társasági szerződésben, alapszabályban elismert értékét. Ez a szabályozás igen kezdetleges volt, egyrészt mert az immateriális javak ekkor még csak apport útján kerülhettek a gazdasági társaságba, másrészt mert fogalmi körét rendkívül szűken értelmezték. Nevezetesen csak a szolgalmi jog, a bérleti jog és az egyéb értékelhető közreműködés kerülhetett a mérlegbe. Látható az is, hogy ezek a tartalmuknál fogva inkább vagyoni értékű jogoknak tekinthetők, ugyanakkor az “Egyéb értékelhető közreműködés” kategóriája már nehezebben megfogható, így ennek felvétele és értékelése valószínűleg problémát is jelenthetett a számviteli és jogi szakembereknek.

Az 1988. évi 52. sz. PM rendelet annyiban változtatott ezen, hogy átnevezte a számlacsoportot vagyoni értékű jogokká. 1991-ben a XVIII. törvény megalkotásával jött létre az a szabályozási keret, amely megalapozta napjaink immateriális javainak kezelését is. Ez a törvény a nemzetközi számviteli iránymutatások figyelembe vételével készült, ahol az

immateriális javakat a vállalkozást tartósan és közvetlenül szolgáló nem vagyoni eszközökként definiálta.

Napjaink hatályos számviteli szabályozása a 2000. évi C. törvénnyel lépett életbe. Ez egyrészt a korábbtól eltérő struktúrában kezelte az immateriális javakat, mivel a mérlegkételemek közé sorolta az Immateriális javakra adott előlegeket is, és az eddig Vagyoni értékű jogok közé tartozó ingatlanokhoz kapcsolódó vagyoni értékű jogok átkerültek a tárgyi eszközök közé. Másrészt az új törvény új elemeket is megjelölt a Szellemi termékek között (pl. védjegy), végül pedig megváltoztatta a mérlegkételemek sorrendjét is.

2.1.1. Az immateriális javak fogalma

Róth et al. (2008) az immateriális javakat értékkel bíró, nem anyagi javakként definiálja. Baricz (1999) definíciója az immateriális javak tartós jellegét emeli ki azáltal, hogy olyan nem anyagi javakként értelmezi, amelyek közvetlenül és tartósan szolgálják a vállalat működését. Ugyanakkor a Számviteli törvény nem ad konkrét fogalmi meghatározást az immateriális javak mibenlétére, hanem felsorolási jelleggel írja körül a tartalmát, azaz a 25. § (1) szerint “az immateriális javak között a mérlegben a nem anyagi eszközöket (a vagyoni értékű jogokat az ingatlanhoz kapcsolódó vagyoni értékű jogok kivételével, a szellemi terméket, az üzleti vagy cégértéket), továbbá az immateriális javakra adott előlegeket, valamint az immateriális javak érték helyesbítését kell kimutatni”. A törvény (2) bekezdése értelmében az immateriális javak között kimutatható az alapítás-átstrukturálás aktivált értéke és a kísérleti fejlesztés aktivált értéke is, amiben korszerűbb felfogást követ mint a legfontosabb nemzetközi beszámolási standardok.

2.1.2. Az immateriális javak fajtái

A Számviteli törvény az immateriális javak esetében az alábbi mérlegkételemek különbözteti meg:

A.	Befektetett eszközök
A.I.	Immateriális javak
1.	Alapítás-átstrukturálás aktivált értéke: itt kell aktiválni a vállalkozási tevékenység indításával, megkezdésével, jelentős bővítésével, átalakításával, átstrukturálásával kapcsolatos olyan költségeket, amelyek az alapítás-átstrukturálás befejezését követően a tevékenység során a bevételekben várhatóan megtérülnek. Pl. minőségbiztosítási rendszer bevezetésének költségei; ásványkincs-kutatási tevékenység során felmerült költségek.

2.	<u>Kísérleti fejlesztés aktivált értéke:</u> itt olyan költségeket lehet aktiválni, amelyek a kísérleti fejlesztés során létrejött eredmény jövőbeli hasznosításakor az árbevételben megtérülnek, és más aktiválható eszköz formájában nem jelentkeznek.
3.	<u>Vagyoni értékű jogok:</u> ingatlanokhoz nem kapcsolódó és szellemi terméknek nem minősülő jogok tartoznak ide. Itt kell aktiválni a különböző márkaneveket, licenzeket is.
4.	<u>Szellemi termékek:</u> ezek közé tartoznak a saját előállítású és vásárolt találmány, szabadalom, know-how, védjegy és gyártási eljárás.
5.	<u>Üzleti vagy cégérték:</u> a cégvásárlás esetén aktiválható a fizetett ellenérték és az felvásárolt vállalat eszköz-kötelezettség összértékének / a megvásárolt részvények piaci értékének / a befektetésre jutó saját tőke értékének különbözete, ha a fizetett ellenérték a magasabb.
6.	Immateriális javakra adott előlegek
7.	Immateriális javak értékhelyesbítése

1. táblázat: Immateriális javak mérlegtételei. Forrás: 2000. évi C. törvény 1. sz. mell. és Róth et al. (2008)

A törvény által meghatározott struktúrának két érdekessége van. Egyrészt a vagyoni értékű jogok nem tartalmazzák az ingatlanhoz kapcsolódó jogokat, mivel azokat a tárgyi eszközök között az Ingatlanok és ahhoz kapcsolódó vagyoni értékű jogok soron kell kimutatni. A struktúra másik sajátossága az Immateriális javakra adott előlegek sor szerepeltetése, hiszen ez tartalmát tekintve követelés, de mivel előreláthatóan rövid időn belül immateriális eszközzé válik, a törvény értelmében már előlegként is ott kell kimutatni.

2.1.3. Az immateriális javak értékelése

A mérlegképesség feltételei

A mérlegelmélet szerint a mérlegképesség az aktiválás és passziválás általános kritériumrendszerét jelenti, azaz az eszközöknek és forrásoknak olyan tulajdonságát, amely alapján egy eszköz vagy kötelezettség felvehető a mérlegbe. Baricz (1999) véleménye szerint azok az eszközök aktiválhatóak, amelyek rendelkeznek a következő tulajdonságokkal:

- gazdasági értékkel bírnak, azaz a jövőben hasznosíthatóak;
- önállóan is forgalomképesek, azaz egyedileg elidegeníthetőek;
- önállóan is értékelhetőek, azaz értékük pénz formában is kifejezhető.

Habár az immateriális javak gazdasági haszna egyértelmű, ugyanakkor azok nem minden esetben tudnak megfelelni a forgalomképesség és a pontos értékmeghatározás kritériumának, ami gátolhatja a javak mérlegben történő aktiválását. Ez a probléma elsősorban a saját előállítású és belső használatú immateriális javak körét érinti. Habár a

magyar gyakorlat lényegében megengedi a saját előállítású immateriális javak aktiválását, de két mérlegsornál mégis korlátozás jelenik meg:

- Vagyoni értékű jogok: kizárólag a megszerzett jogokat lehet kimutatni;
- Üzleti vagy cégérték: csak cégvásárlás esetén lehet értelmezni.

Ez pedig jelentős hatást gyakorol a piaci érték és mérlegérték közötti különözetre.

Az immateriális javak bekerülési értéke

A Számviteli törvény alapján az immateriális javaknak a hasznos élettartam végén várható maradványértékkel csökkentett bekerülési (beszerzési, illetve előállítási) értékét kell állományba venni, mérlegértéke pedig az aktualizált bekerülési érték, azaz a nettó érték:

$$\text{Nettó érték} = \text{Bruttó érték} - \text{Terv szerinti ÉCS} - \text{Terven felüli ÉCS} + \text{Terven felüli ÉCS visszairása}$$

Az immateriális javak beszerzése, saját előállítása, apportból való behozása vagy egyéb állománynövekedése beruházásnak számít a tárgyi eszközökhöz hasonlóan, még akkor is, ha azokat nem vezetjük át és mutatjuk ki formálisan a Beruházások számlán.

A Számviteli törvény megengedi, hogy a vállalkozások saját maguk döntsenek arról számviteli politikájukban, hogy a kutatás-fejlesztés és az alapítás-átstruktúrázás költségeit elszámolják-e a folyó évben vagy felveszik-e azt az immateriális javak közé.

Az immateriális javak értékelése a kezdeti megjelenítés után

A Számviteli törvényben meghatározott év végi értékelés általános szabálya vonatkozik az immateriális javakra is, azaz az egyes mérlegsorok a nettó értékükön jelennek meg. Ugyanakkor a bekerülési értékre vonatkozó korrekciókat a törvény eltérően határozza meg az immateriális javak egyes mérlegtételeire vonatkozóan. A 2. táblázat foglalja össze a bekerülési értéket módosító korrekciók lehetőségeit.

MEGNEVEZÉS	Terv szerinti ÉCS	Terven felüli ÉCS	Visszairás	Érték-helyesbítés	Kis összegű leírás
1. Alapítás-átstruktúrázás aktivált értéke	Max. 5 év	Nincs.	Nincs.	Nincs.	Nincs.
2. Kísérleti fejlesztés aktivált értéke	Max. 5 év	Lehet.	Lehet.	Nincs.	Nincs.
3. Vagyoni értékű jogok	Nincs korlát	Lehet.	Lehet.	Lehet.	Lehet.

4. Szellemi termékek	Nincs korlát	Lehet.	Lehet.	Lehet.	Lehet.
5. Üzleti vagy cégérték	Nincs korlát	Lehet.	Lehet.	Nincs.	Nincs.
6. Immateriális javakra adott előlegek	-	Értékvesztés lehet.	Értékvesztés visszaírása lehet.	Nincs.	Nincs.
7. Immateriális javak érték helyesbítése	-	-	-	-	-

2. táblázat: Bekerülési érték korrekciói az immateriális javaknál. Forrás: Róth et. al. (2008, p. 68.)

A törvény előírja, hogy amennyiben az immateriális jószág könyv szerinti értéke tartósan és lényegesen meghaladja a piaci értékét, akkor a terv szerinti értékcsökkenés felett további terven felüli értékcsökkenést kell elszámolni. Viszont ha a terven felüli értékcsökkenés okai már nem, illetve csak részben állnak fenn, akkor az immateriális javakat vissza kell értékelni azok piaci értékére vagy a terv szerinti értékcsökkenés figyelembevételével meghatározott nettó értékre.

2.2. Az immateriális javak kezelése a IAS/IFRS szabályrendszerében

A nemzetközi számvitel az 1970-es évek óta foglalkozik az immateriális javak területével olyan standardokon keresztül, mint Exposure Draft (1982), Statement of Standard Accounting Practice 22 (1984, 1989), illetve a Financial Reporting Exposure Drafts (1996). Az immateriális javakat a nemzetközi számvitel napjainkban is több standardgyűjteményen keresztül kezeli. Ebben a fejezetben a két legelfogadottabb nemzetközi eljárást választva – IAS/IFRS és US GAAP – mutatom be az immateriális javak fogalmát, típusait és értékelését.

2.2.1. IAS/IFRS szabályrendszere

Az első kifejezetten immateriális javakra létrehozott standard az IAS 38 volt, ami 1998. július 1-jén lépett életbe felülírva a korábbi IAS 9 Kutatási és fejlesztési költségek standardot. Ez a szabály alapozta meg az immateriális javakra vonatkozó megjelenítési kritériumokat, értékelési alapot és a közzétételi kötelezettségeket. Ugyancsak ez a standard kötötte ki, hogy az immateriális javak értékvesztése az eszközökhöz hasonlóan rendszeres módon legyen elszámolva, ami biztosítja, hogy kizárólag a megújuló értékkel rendelkező javak tőkésíthetők és vihetők tovább a jövőbeli időszakokra. (Mackenzie et al., 2011)

Az IAS 38 2004-es módosítására azért volt szükség, hogy felülírják azt a cáfolható feltételezést, miszerint egy immateriális eszköz rendelkezhet maximális gazdasági élettartammal, amit a standard megalkotásakor 20 évben maximalizáltak. Ennek a kikötésnek az eltörlésével elismerték, hogy léteznek olyan immateriális javak, amelyek rendelkezhetnek akár határozatlan idejű hasznos élettartammal, és ezzel még nagyobb egyezőséget engedtek a FAS 142-es US GAAP standarddal. (Mackenzie et al., 2011)

Habár az IAS 38 a legátfogóbb immateriális javakra vonatkozó standard, a standard hatóköre csak azokra a javakra terjed ki, beleértve a fejlesztési költségek számviteli kezelését is, amelyeket más IFRS standard nem fed le. Így a halasztott adó kérdését az IAS 12 szabályozza, lízingeket az IAS 17, a munkavállalói juttatásokat az IAS 19. Az immateriális javak értékvesztésének részleteivel IAS 36 foglalkozik. Az IFRS 3 részletezi a goodwillt, mint üzleti kombinációt, az IFRS 4 a biztosító társaságokban keletkező jogokat, az IFRS 5 az értékesítési célú immateriális javakat, és végül az IFRS 6 témája a feltárással kapcsolatos jogok a kitermelőiparban. (Mackenzie et al., 2011)

2.2.2. Az immateriális javak fogalma

Az IAS 38 szerint az immateriális javak “azonosítható, nem-monetáris eszközök fizikai megjelenés nélkül” (Balázs et al., 2006, p. 271.). A fogalom-meghatározás a magyar definícióhoz képest sokkal pontosabb, három lényeges jellemzője arra szolgál, hogy az immateriális javakat megkülönböztesse más eszközöktől. Hiszen a tárgyi eszközöktől eltérően nincs fizikai megjelenésük, a monetáris eszközöktől eltérően a gazdasági hasznuk nem a eszközre vonatkozó közvetlen követelésből, hanem a jövőbeli gazdasági hasznokból származik, az azonosíthatóság pedig az üzleti kombináció egészeként megjelenő goodwilltől választja el az egyéb immateriális eszközöket, amiről részletesebben a mérlegképesség kritériumainál lesz szó.

2.2.3. Az immateriális javak fajtái

Ellentétben a Magyar Számviteli törvény kötelező tagolási rendszerével az IAS 38 csupán egy lehetséges független osztályozású listát nyújt az immateriális javak átfogó bemutatására (IAS 38.119), ami ennek megfelelően nem kötelező a beszámolók kialakítására vonatkozóan:

1. Márkanévek
2. Újságcímek, kiadványcímek

3. Számítógép szoftverek
4. Licenszek, franchise jogok
5. Szerzői jogok, szabadalmak, és egyéb ipari tulajdon jogok, szolgáltatási és működési jogosultságok
6. Összetevőlisták, formulák, modellek, dizájn és prototípusok
7. Fejlesztés alatt álló immateriális javak. (Mackenzie et al., 2011)

A standard egyedüli tagolásra vonatkozó előírása az, hogy a csoportosítást a vállalat szempontjából hasonló jellegű és funkciójú immateriális javak szerint hajtsák végre.

A hazai szabályozástól eltérően, a nemzetközi rendszerek nem különböztetik meg a vagyoni értékű jogok kimutatását az immateriális javak vagy a tárgyi eszközök között attól függően, hogy a vagyoni értékű jog immateriális jószághoz vagy ingatlanhoz kapcsolódnak. Így a nemzetközi rendszerek előírásai alapján minden jellegű vagyoni értékű jog az immateriális javak mérlegcsoportban kerül kimutatásra.

2.2.4. Az immateriális javak értékelése

A mérlegképesség feltételei

Az IAS 38 szabvány három lényeges jellemzőt emel ki az immateriális javak mérlegben való megjelenítésére vonatkozóan (megjelenítési kritériumok):

- azonosíthatóság
- ellenőrzés
- jövőbeli gazdasági hasznok. (Balázs et al., 2006)

Az azonosítható immateriális javak közé tartoznak a szabadalmak, szerzői jogok, márkanevek, vevőlisták, kereskedelmi nevek és egyéb olyan tipikusan a tulajdonos által hordozott jogok, amelyek a vállalkozás más eszközeitől elkülönítetten értékesíthetők, átruházhatók, licenszbe vagy bérbe adhatók, illetve elcserélhetők (**elválaszthatósági kritérium**), vagy szerződéses és más törvényes jogokból erednek (**szerződéses-törvényi kritérium**). Ugyanakkor az azonosítható immateriális eszközöktől eltérően a goodwill, másnéven üzleti vagy cégérték, olyan “maradványjellegű eszköz”, amit nem lehet megbízhatóan értékelni a vállalattól elkülönítve, mivel a felvásárló vállalat a jövőbeli gazdasági hasznok befolyását éppen, hogy a szinergiából és az üzleti kombinációból eredő hatékonyságnövekedésből várja, amit pedig nem lehet az új tulajdonos rendelkezésére bocsátani a többi eszköz és üzleti tevékenység eladása nélkül. (Mackenzie et al., 2011)

Az ellenőrzés kritériuma megköveteli, hogy a gazdasági egység a beszámolóban kimutatott immateriális javak felett tényleges ellenőrzés gyakorlására alkalmas pozícióban legyen, mivel csak ez biztosítja, hogy a vállalat képes megszerezni az eszközből származó jövőbeli gazdasági hasznokat, illetve korlátozni másokat ezen hasznokhoz való hozzáférésben. Ezért az IFRS-ek rendszere a munkaerőállomány technológiai tudásából, a hűséges fogyasztói bázisból vagy a hosszú távú munkaerőképzés előnyeiből eredő szellemi tőkét nem ismeri el, kivéve ha a vállalat ezeket a szabadalom adta lehetőségekkel le tudja fedni. (Mackenzie et al., 2011)

A harmadik kritérium szerint egy eszköz csak akkor aktiválható az immateriális javak között, ha az abból származó gazdasági hasznok a jövőben valószínűleg a gazdasági egységhez kapcsolódnak és az eszköz jövőbeli költségei megbízhatóan mérhetők. Ugyanakkor a standard kiemeli, hogy a vásárolt immateriális javak esetében ez a kritérium automatikusan teljesül, mivel azáltal, hogy ellenértéket fizettek az eszközökért, a racionálisan viselkedő gazdasági szereplők jövőbeli gazdasági haszonszerzést feltételeznek. (Mackenzie et al., 2011)

Az immateriális javak bekerülési értéke

Az immateriális javak keletkezése alapvetően két típusra bontható, vagy beszerzés útján vagy belső előállítással kerülhetnek a vállalathoz. A 3. táblázat foglalja össze a beszerzés módja szerinti kezdeti értékelési lehetőségeket:

Vállalathoz kerülés módja	Bekerülési érték
Egyedi beszerzés	Kifizetett ellenérték (pénz / pénzügyi eszköz formában) + használatba vételhez kapcsolódó közvetlen költségek
Üzleti kombináció részeként	Valós érték (feltéve, hogy az megbízhatóan mérhető)
Állami támogatással	• Valós érték • Névleges érték + használatba vételhez közvetlenül kapcsolódó költségek
Eszközcserével	• Valós érték • Átadott eszköz könyv szerinti értéke (, ha nem kereskedelmi tárgyú az ügylet vagy a valós érték nem mérhető megbízhatóan).

3. táblázat: Immateriális javak bekerülési értéke az IAS 38 szerint. Forrás: Balázs et al. (2006) pp.276-279.

Ugyanakkor a belső előállításra vonatkozóan az immateriális javaknak további specifikus kritériumoknak kell megfelelniük a mérlegképesség feltételein túl, amelyek az eszköz előállításának kutatási és fejlesztési szakaszára vonatkoznak. Viszont ezen specifikus feltételek teljesülése esetén is csak a fejlesztési szakaszban felmerült költségeket lehet aktiválni immateriális eszközként, ami lényegesen eltér a magyar számviteli szabályoktól. Hiszen ott az aktiválás nem csak a fejlesztési költségekre vonatkozhat, hanem a kísérleti kutatás és az alapítás-átstrukturizálás közvetlen költségeire is, ezáltal egy kevésbé szigorú követelményrendszert szab. Az IAS 38 rendszerében bizonyos költségeknél eleve nincs is választási lehetőség, mivel a standard tételesen megtiltja annak megjelenítését a mérlegben, ez vonatkozik például a kutatási, előnyitási, szervezeti, tréning-, átszervezési költségek, illetve a belső goodwill, a saját márkanevek, újságcímek, kiadványcímek, vevőlisták és más hasonló tartalmú tételek aktiválására. (Mackenzie et al., 2011)

Az immateriális javak értékelése a kezdeti megjelenítés után

A kezdeti megjelenítés után felmerült költségek immateriális eszközként való aktiválására csak akkor van lehetőség, ha azok megbízhatóan mérhetők, és nagy valószínűséggel az eredeti mérték felett is hozzájárulnak a gazdasági hasznok generálásához.

Az eszközök további értékelésére két lehetőség áll a gazdálkodó rendelkezésére, egyrészt a bekerülési érték modell használata, ami a magyar számviteli szabályokhoz hasonlóan a halmozott amortizációval és értékvesztéssel csökkentett bekerülési érték kimutatását teszi lehetővé. Másrészt az átértékelési modell alkalmazása, ami szerint az eszközt az átértékelés időpontjában érvényes valós értéken kell szerepeltetni a mérlegben szintén csökkentve a későbbi halmozott amortizációval és értékvesztéssel. Ugyanakkor az utóbbi módszer a legritkább esetben alkalmazható az immateriális javak esetében, mivel ahhoz az eszköznek két feltételnek kell megfelelnie. Egyrészt csak a már megjelenített eszközöket lehet átértékelni, másrészt pedig a valós értéket a többi eszköz értékelésétől eltérően csak az adott eszköz aktív piaci árai alapján lehet meghatározni (IAS 38.75), ami az immateriális javak esetében igen ritka. (Mackenzie et al., 2011)

A magyar számviteli szabályok szintén megengedik a valós értéken való kimutatást, de csak a szellemi termékekre és a vagyoni értékű jogokra vonatkozóan, és csak abban az esetben, ha a piaci érték magasabb a könyv szerinti értéknél. Az átértékelési modell választása esetén a magyar törvény szerint az átértékelés minden fordulónapon kötelező, eltérően az IAS 38-tól. Továbbá a Számviteli törvény megtartja az eredeti bekerülési értéket az

értékcsökkenés alapjának, míg az IFRS-ek rendszerében az átértékelés hatására az új átértékelt érték lesz az amortizáció alapja.

Az IAS 38 szerint egy immateriális eszközt a hasznos élettartalmának legjobb becslése alapján kell amortizálni. A hasznos élettartam 2004 óta akár határozatlan idejű is lehet, ebben az esetben az immateriális javakat nem lehet amortizálni, de legalább évente egyszer vagy értékvesztésre utaló jel esetén értékvesztési tesztet kell elvégezni. Ezzel ellentétben a magyar számvitel nem ismeri a határozatlan élettartamú immateriális javakat, következésképpen minden törvényben felsorolt immateriális eszközre (kivéve: Immateriális javakra adott előlegek) terv szerinti értékcsökkenést kell elszámolni.

A határozott idejű hasznos élettartammal rendelkező javakat viszont az IAS 38 szerint is amortizálni kell. Azonban a szerződéses és más törvényes jogokból eredő immateriális javak esetében a hasznos élettartam nem lépheti túl a ezeknek a jogoknak az érvényességét. A határozott élettartamú immateriális eszközök maradvány értéke feltételezhetően nulla, kivéve, ha harmadik fél kötelezettséget vállal a megvásárlására, vagy az eszköznek van aktív piaca. A leírás módját úgy kell megválasztani, hogy az a legjobban tükrözze az eszköz által generált gazdasági hasznok beáramlását. A leírás módját és idejét évente kötelezően felül kell vizsgálni. (Balázs et al., 2006)

2.3. Az immateriális javak kezelése a US GAAP szabályrendszerében

Az IFRS-ek és az US GAAP rendszere még manapság is számos lényeges különbséggel bír az immateriális javak számviteli kezelését illetően, habár a konvergencia folyamatra vonatkozó megegyezések már 2006-ban megkezdődtek a FASB és IASB között. Ezért ebben a fejezetben a US GAAP tételes szabályozásának bemutatása helyett elsősorban a US GAAP és IFRS-ek rendszerének összehasonlításával emelem ki a lényeges hasonlóságokat és eltéréseket.

2.3.1. Lényeges hasonlóság az IAS/IFRS-hez képest

A US GAAP ASC 805 “Üzleti kombinációk” és ASC 350 “Immateriális javak-Goodwill és egyebek” fogalom-meghatározása teljesen egybevág az IFRS 3 és IAS 38 definíciójával.

A US GAAP ugyancsak hasonlóan határozza meg az immateriális javak típusait, mivel megkülönböztet piachoz kapcsolódó, ügyfelekhez kötődő, technológián alapuló, mesterkélten létrehozott és szerződéses jogosultságokat.

Emellett a megjelenítési kritériumok esetében mindkét számviteli rendszer előírja, hogy az adott immateriális eszköz csak akkor jeleníthető meg a mérlegben, ha abból valószínűleg jövőbeli gazdasági hasznok származnak, és ha a költségeiket megbízhatóan tudják mérni.

A goodwill kizárólag üzleti kombináció részeként aktiválható (ASC 805) a US GAAP rendszerében is, és semmilyen esetben sem amortizálható. Negatív goodwill nem aktiválható, azt felmerüléskor bevételként el kell számolni. A belső előállítású immateriális javak a fejlesztési költségek kivételével nem tőkésíthetők sem az ASC 350-ben, sem az IAS 38-ban. Továbbá mindkét rendszer előírja, hogy kutatási szakaszhoz kapcsolódó minden költséget azonnal, azaz a felmerülés pillanatában költségként kell elszámolni. Emellett pedig mindkét standardban vannak olyan költségek, amelyek semmilyen körülmények között sem aktiválhatóak, például az alapítás vagy az átszervezés költsége.

Mind a US GAAP, mind az IAS/IFRS rendszerben az immateriális javakat a becsült hasznos élettartam alatt kell amortizálni (kivéve: ASC 985-20-35). Viszont abban az esetben, ha nincs előrelátható vége az adott immateriális eszköz pénzbeáramlást termelő időszakának, akkor a hasznos élettartamát határozatlannak kell tekinteni, és az eszközt egyik standard szerint sem lehet amortizálni. A határozatlan hasznos élettartamú eszközökre évente értékvesztés tesztet kell végezni a US GAAP értelmében is. A US GAAP értékvesztést az IFRS/IAS-hoz hasonlóan csak akkor enged elszámolni, ha olyan jelentős változás következett be az eszköz használatában, amihez várhatóan költségek kapcsolódnak, és ami jelentősen csökkentette az eszköz piaci értékét.

2.3.2. Lényeges különbségek az IAS/IFRS-hez képest

A két rendszer közötti harmonizáció ellenére lényeges különbségek maradtak fent a fejlesztési, illetve reklámköltségek aktiválhatóságához, az újraértékeléshez, az értékvesztés elszámolásának módjához és az értékvesztések visszairásához kapcsolódóan.

A US GAAP értelmében a fejlesztési költségeket a felmerüléskor költségként el kell számolni, hacsak nem rendelkezik eltérően egy másik standard. Ezzel szemben az IAS 38 szerint a fejlesztési költségek aktiválhatók, ha bizonyos speciális műszaki és gazdasági megvalósíthatósági feltételek teljesülnek. (Ernst&Young, 2009)

A második különbség a reklámköltségek elszámolásában van. A US GAAP szerint a reklám- és promóciós költségeket a felmerüléskor vagy reklám első kihelyezésekor kell elszámolni a számviteli politikától függően, kivéve a közvetlen vásárlásra ösztönző reklámok (direct-response advertising) esetében, mert azokat az ASC-340-20-25 feltételei teljesülése

esetén be lehet állítani a mérlegbe. Ugyanakkor az IFRS nem engedi meg egyik reklámköltség aktiválását sem. (Ernst&Young, 2010)

A szabványok közötti harmadik különbség az átértékelésben van. Az US GAAP nem engedi meg az átértékelést, míg az IFRS-ben a számviteli politikától függően lehetséges az immateriális javak (kivéve goodwill) átértékelése valós értékre. Ugyanakkor, mivel a valós értéken történő értékeléshez elengedhetetlen feltétel, hogy az adott eszköz piaca aktív legyen, ezért ez a választás viszonylag ritka a gyakorlatban. (Ernst&Young, 2009)

Az értékvesztés elszámolása tekintetében az IAS/IFRS rendszer egylépcsős módszert alkalmaz mindegyik típusú immateriális eszköz értékvesztésének meghatározására. Az egylépcsős módszer lényege, hogy az eszköz könyv szerinti értékét viszonyítják annak megtérülő értékéhez, ha a könyv szerinti érték meghaladja azt, akkor értékvesztést kell elszámolni. Az eszköz megtérülő értéke az értékesítési költségekkel csökkentett valós érték vagy az eszköz használati értéke közül a magasabb. Ezzel szemben a US GAAP az egylépcsős módszert csak a határozatlan élettartamú immateriális javak esetén alkalmazza, minden más esetben két lépésben végzi el az értékvesztés meghatározását. Az első lépésben az eszköz könyv szerinti értékét ahhoz a nem diszkontált pénzáram összegéhez viszonyítják, amely az eszköz jövőbeli használatából és eladásából származik. Ha a könyv szerinti érték alacsonyabb, nem számolnak el értékvesztést, ha magasabb, akkor a második lépésben számszerűsítik az értékvesztés összegét úgy, hogy veszik a könyv szerinti érték és a valós érték különbözeteként felmerülő veszteséget. Az egylépcsős és kétlépcsős módszer alapján kiszámított értékvesztések összege eltér egymástól. (Ernst&Young, 2010)

Végül az utolsó lényeges különbség, hogy az IAS/IFRS rendszer megengedi az immateriális javak értékvesztéséből eredő veszteségek visszaírását (a goodwill kivételével), míg ezt az US GAAP megtiltja. (Ernst&Young, 2010)

2.4. *Az immateriális javak kezelésének jogi kérdései*

Az immateriális javak korszerű és integrált nemzetközi rendszerének kialakítása a világ minden országában kiemelkedő szerepet tölt be olyan jövőbeli fejlődési potenciállal rendelkező iparágak fejlődésében, mint az internetes kereskedelem vagy a digitális rendszerek fejlesztése. Az immateriális javak piaci viszonyokat tükröző értékének felismeréséhez a számviteli rendszerek korszerűsítése mellett elengedhetetlen egy olyan jogrendszer kiépítése, amellyel kellően ösztönző alapot lehet teremteni az innovációs tevékenységekhez, kutatásokhoz, amelyek hosszú távon nagymértékben hozzájárulnának az ország gazdasági növekedéséhez, versenyképességéhez és a fenntartható munkahelyteremtéshez.

A szellemi tulajdonjogok használata kulcsfontosságú az újonnan megjelenő üzleti modellekben. A The Economist (2007) felmérésében a válaszadók 53%-a rendkívül nagy jelentőséget tulajdonított a vállalati működés következő két évében a szellemi tulajdonjogok használatának, míg a válaszadók 35%-a úgy gondolta, hogy ez már a felmérés idején is igaz volt. A gyors technológiai fejlődés, az új üzleti modellek kialakulása, az új gazdasági szereplők megjelenése mind azt hangsúlyozza, hogy a jogalkotóknak folyamatosan újra kell gondolniuk a szellemi tulajdon-jogok kereteit annak érdekében, hogy díjazzák az alkotó tevékenységet, elősegítsék az innovációt egy torzításmentes versenykörnyezetben és ösztönözzék a beruházásokat a tudás terjesztésével.

2.4.1. A szellemi alkotások fogalma és fajtái a jogi terminológiában

Az Európai Bizottság (2011) értelmezése szerint “a szellemi tulajdon-jogok olyan tulajdonjogok, amelyek az európai tudásalapú gazdaság által, az abban tevékenykedő alkotók és feltalálók jóvoltából teremtett hozzáadott-érték számára biztosítanak oltalmat” (5.o.). A Bizottság szerint a szellemi tulajdon-jogok közé az olyan ipar tulajdon-jogok tartoznak, mint a szabadalmi jogok, a védjegyek, a formatervezési mintaoltalom, a földrajzi árujelzők, a szerzői jogok és a szomszédos jogok. A WIPO (Szellemi Tulajdon Világszervezet) 2004-es meghatározása szerint a szellemi tulajdon az ész szüleményeit foglalja magában, amelyek közé találmányok, irodalmi és művészeti alkotások, illetve kereskedelemben használt szimbólumok, nevek, képek és formák tartoznak.

A nemzetközi jogrendszerekhez hasonlóan a magyar polgári jog is két nagyobb részterületet különböztet meg a szellemi alkotások jogán belül, a szerzői jog és az iparjogvédelem területét. Pontos törvényi definíció nincs egyik jogág vonatkozásában sem. Míg az 1999. évi LXXVI. törvény a szerzői jogról 1. § (1) bekezdésében csupán annyit rögzít, hogy a szerzői jog az irodalmi, művészeti és tudományos alkotásokat védi, addig az iparjogvédelem heterogénebb, a tudományos-műszaki jellegű alkotások oltalmát célozza.

A két jogterület közötti lényeges eltérés egyrészt az alkotó és a létrejött alkotás közötti viszony különbözőségéből ered. A szerzői jog ugyanis jobban elismeri (és így számol) az alkotó és műve kapcsolatával, ezzel szemben viszont az iparjogvédelemben kevésbé szoros az alkotóhoz való kötődés, és inkább a gazdasági-vagyoni, tulajdoni mozzanatok jelentkeznek hangsúlyosan a jogszabályokban. Másrészt a két jogterület által adott védelem jellemzői is eltérnek, mivel az iparjogvédelmet a hatósági bejegyzés keletkezteti, a szerzőit viszont már az alkotás megszületése. Emellett a szerzői jogvédelem lényegesen hosszabb időn keresztül áll fenn, mint az ipari. Végül pedig a szerzői jog az alkotás (forma) megjelenítését köti az alkotó

engedélyéhez, míg az ipari jog például egy szabadalom megoldásának a megvalósítását. (Lontai et al., 2006)

2.4.2. A szellemi alkotásokkal kapcsolatos saját érdekek

A szellemi alkotásokkal kapcsolatban a különböző társadalmi csoportoknak sajátos érdekei jelentkezhetnek. Ezért a jogszabályok kiépítése kapcsán a jogalkotóknak választania kell az elképzelhető szabályozási megoldások között aszerint, hogy a különböző csoportok érdekei közül melyiket helyezi előtérbe. Lontai et al. (2006) szerint az alábbi érdekcsoportok szempontjait kell a jogalkotónak figyelembe venni:

1. Alkotó ember érdeke, akinek joga van rendelkezni az alkotása felett, így az ahhoz kapcsolódó személyi, illetve vagyoni elismerést biztosítani kell neki.
2. Felhasználó, fogyasztó érdekei közül a leglényegesebb a felhasználás akadálytalanságának, biztonságának biztosítása, ugyanakkor segíteni kell az alkotás közönséghez közvetítésébe történő anyagi befektetés megtérülését jogi eszközökkel is.
3. A társadalom érdeke azt diktálja, hogy minél magasabb színvonalon és nagyobb számban jöjjenek létre a szellemi alkotások, amelyek egyre szélesebb körben felhasználhatók, és amelyekhez könnyű hozzáférni.
4. A versenytársak érdekeire is tekintettel kell lenni a konkurens termék általi leminősítés megakadályozásával és az összehasonlító reklámok tiltásával.
5. Országok, országcsoportok szintén eltérő érdekekkel rendelkezhetnek, például a fejlődő országokban a közérdeket az importtevékenység akadályozása vagy az AIDS elleni gyógyszerek kényszerengedélyes gyártása szolgálná.

A döntés a különböző érdekcsoportok előtérbe helyezése között szükségképpen kompromisszum jellegű, éppen ezért folyamatosan törekedni kell az érdekek harmóniájának megteremtésére a jogszabályok dinamikus alakításával. (Lontai et al., 2006)

2.4.3. A szellemi alkotások hatályos hazai jogi szabályozása és annak fejlődése

A szellemi alkotások joga a magyar polgári jog viszonylag önálló, sajátos területe. A Polgárjogi törvénykönyv a 86. § (1) bekezdésében rögzíti, hogy a szellemi alkotás a törvény védelme alatt áll, de a szellemi alkotásokra vonatkozó anyagot nem a Ptk. keretében szabályozza a magyar jog, hanem önálló, külön jogszabályokban (kodifikációs technika). Emellett a jogterületen érvényesül a külső komplexitás elve, azaz a szellemi alkotásokkal

kapcsolatos jogi szabályozás nem korlátozódik kizárólag a polgárjogi módszerekkel szabályozható részekre. (Lontai et al., 2006)

Lontai et al. (2006) értelmezésében a szellemi alkotások létrehozásának folyamata három szakaszra különíthető el jogi szempontból, az első szakasz az alkotás létrehozásáig terjed, a második szakasz a létrejött alkotás jogi oltalmának kiépítését, a harmadik szakasz pedig a létrejött és oltalmazott alkotások felhasználását, terjesztését szabályozza. Az első és harmadik szakaszban a relatív szerződéses jogviszonyok érvényesítése a jellemző, mivel a szerződéses módszerek a legalkalmasabbak arra, hogy ösztönözzék az alkotó tevékenységet (kutatási szerződés), illetve, hogy az alkotásokat eljuttassák a potenciális fogyasztók számára (kiadói, licenz szerződések). Ezzel szemben a második szakasz a szellemi alkotások szabályozásának hagyományos területe, ami az oltalom, azaz a kizárólagos jogi pozíció kiépítését szolgálja. Az ilyen abszolút szerkezetű jogviszony jellegzetessége az, hogy csak a jogosultja meghatározott személy, és rajta kívül mindenki más kötelezett, ahol a kötelezettség jellege negatív, azaz a jogosult megzavarásától való tartózkodásra irányul.

A szellemi alkotások jogterületén két átfogó elv érvényesül a hatályos magyar szabályozásban, a hézagmentes oltalom és a párhuzamos oltalom elve. A hézagmentes oltalom azt jelenti, hogy a jogalkotó megengedi, hogy a törvényben nem nevesített szellemi alkotások jogosultjai is kizárólagos jogosultakká váljanak. Erre vonatkozóan a hatályos magyar jogi álláspontot a Ptk. 86. § (3) bekezdése tartalmazza, azaz “a törvény védi azokat a szellemi alkotásokat is, amelyekről külön jogszabályok nem rendelkeznek”. Ugyanakkor a készülő új polgárjogi törvénykönyv már nem fogja követni ezt az elvet, hanem csak a nevesített tárgyakra tartja fent a kizárólagos jogi pozíciót (Lontai et al., 2006). A párhuzamos oltalom elve megengedi, hogy a különböző oltalmi formákkal egyidejűleg bíró alkotások (pl. formatervezés, mint know-how és iparművészeti alkotás együttese) jogosultja jogsértés esetén a különböző jogkövetkezmények között választhasson, vagy akár párhuzamosan is érvényesíthesse azokat. A Ptk. 87. §. (1) bekezdése rögzíti, hogy jogsértés esetén a sértett fél a külön jogszabályban meghatározott védelmen kívül polgári jogi igényeket is támaszthat.

A szellemi alkotások jogának hazai fejlődésében az első jelentős lépéseket az 1959-es Polgári törvénykönyv megjelenése, illetve 1969-ben a szellemi alkotások jogterületének rekodifikációja jelentette. Ezt követően folyamatosan zajlott a jogterület korszerűsítése, amelynek - Lontai et al. (2006) összefoglalása szerint - számos lényeges eredménye született. Egyrészt a tudományterületek fejlődésével párhuzamosan kiszélesedett a jogvédelem tárgyainak köre is (pl. géntechnológia; háromdimenziós, hang- és fényjelzések használata védjegyként). Másrészt a fejlődés során részletesebben kiépültek a társadalmi érdekeket érvényesítő közérdekű korlátok, például a szerzői jogok szabad felhasználásának és a

szabadalmak előhasználatának szabályai. Harmadrészt kibővültek a garanciális eljárási lehetőségek, egységesedtek a jogsértések szankciói, végül pedig tudatosan a szellemi alkotásokra vonatkozó szabályozás körébe vonták a szellemi tulajdon felhasználását szolgáló szerződésfajtákat, ami eddig a gazdasági szerződések jogterületének részét képezte.

Lontai et al. (2006) szerint az így kialakult hatályos magyar jogi szabályozás nemzetközileg is korszerűnek és magas színvonalúnak tekinthető, további fejlesztések az európai jogharmonizáció és a jövőben megjelenő új műszaki megoldások miatt válhatnak indokolttá. Ezzel szemben az Európai Bizottság (2011) azt az álláspontot képviseli, hogy a szellemi tulajdonjogok érvényesítése egyelőre sem az Unión, sem pedig az országhatárokon belül nem megoldott, mivel az új technológiák újabb lehetőséget teremtenek a jogosulatlan használatra, amelyekkel szembeni sikeres fellépés még várat magára.

2.4.4. Az Európai Unió jogharmonizációs célja a szellemi tulajdonjog terén

A szellemi tulajdonjogra vonatkozó uniós jogharmonizáció elsődleges célja a bennük rejlő gazdasági potenciál kiaknázása, amit számos Európai Bizottság által kiadott közlemény hangsúlyoz. Mivel jelenleg a szellemi tulajdonjogok szabályozásának széttagoltsága hátrányosan befolyásolja Európa növekedését és versenyképességét, a gazdasági potenciál kihasználását leginkább egy átfogó, koherens jogi keret kialakítása segítené, amely szerint például egy internetes zeneszolgáltatónak nem kellene minden egyes speciális nemzeti engedélyeztetési eljárást végrehajtania azért, hogy több ország területén kínálja szolgáltatásait, hanem elegendő lenne csupán az egységes uniós előírásokat betartania. A Bizottság (2011) álláspontja szerint egy ilyen egységes keret megfelelő ösztönzést biztosítana az alkotáshoz és beruházáshoz egyaránt, emellett az eljárások egyszerűsítése, a költségek csökkentése és a jogbiztonság növelése egyre több innovatív üzleti modell kialakítására és a művek szélesebb körben való terjesztésére adna lehetőséget.

Végül pedig lényeges kérdés a jogvédelem és a hozzáférés megfelelő egyensúlyának kialakítása, azaz, hogy a jogrendszer egyszerre díjazza, ösztönözze az alkotókat, miközben lehetővé teszi az alkotás forgalmazását, terjesztését is. Ezeknek a kihívásoknak a megválaszolásához olyan szakpolitikai kezdeményezések indultak el az Unión belül, mint az európai szabadalmi rendszer reformja, az európai védjegyrendszer korszerűsítése, a szerzői jogok átfogó rendszerének létrehozása az egységes digitális piacon, az immateriális javak kiegészítő jogvédelme az üzleti titok, a jogsértő termékutánczás vagy a nem mezőgazdasági földrajzi árujelzők szabályozása tekintetében, illetve a hamisítással, kalózkodással szembeni küzdelem fokozása (EB, 2011).

3. Az immateriális javak üzleti értékelésének kérdései

Az előző fejezetben körbejártam az immateriális javak kezelésének kérdéseit számviteli és jogi szempontból egyaránt, amelyből az látható, hogy mindkét területen szükség van a nemzetközi és nemzeti rendszerek korszerűsítésére annak érdekében, hogy a modern jogi környezet ösztönző feltételeket teremtsen a szellemi tőke alkotására, az iparjogvédelem megakadályozza a jogosulatlan felhasználást, és a jelentős értéket képviselő eszközök ne csak jogi és piaci szinten legyenek elismerve, hanem a számviteli beszámolási rendszerek is alkalmazkodjanak a tudásintenzív gazdaság igényeihez.

Azonban ahhoz hogy javaslatokat lehessen tenni a számviteli rendszerek korszerűsítésére az immateriális javak szempontjából ismerni kell, hogy pontosan miből ered a számviteli és üzleti megközelítés eltérése, és milyen számviteli szemléletmódból fakadó korlátok akadályozzák a fejlesztést. Ezt követően felmérem, hogy a korlátok ellenére milyen lehetőségek állnak rendelkezésre a számviteli szemléletmód bővítéséhez, illetve melyek a legalkalmasabb módszerek az immateriális eszközök valós értékének meghatározására. Végül pedig ismertetem annak a következményeit, ha nem valós értéket tulajdonítanak az immateriális eszközöknek függetlenül, hogy az a számviteli szemlélet korlátaiból vagy az elemzést végző személy inkompetenciájából adódik.

3.1. *A könyv szerinti érték és üzleti érték eltérésének okai*

A Yahoo!Finance adatait felhasználva összehasonlítottam öt vezető vállalatnak a könyv szerinti és piaci értékét, az eredményeket az 1. ábra szemlélteti. Ez alapján is látható, hogy napjainkra mennyire elkülönült a két mutató által megfogott tartalom, ezért ebben a fejezetben a két érték eltérését indukáló okok feltárására helyezem a hangsúlyt több szakértő véleményének megvizsgálásával.

Egy vállalat saját tőkéjének könyv szerinti értéke Damodaran (2006) értelmezésében nem más, mint az eszközök és kötelezettségek könyv szerinti értékének a különbözete. Véleménye szerint ez az érték azért térhet el a piaci értéktől, mert az eszközök könyv szerinti értéke a számviteli előírásoknak megfelelően az eredeti beszerzési költségeket tükrözi, ami viszont módosulhat az eszköz jövedelemtermelő képességének változása miatt. A piac pedig felmérve ezt a képességet és a várható jövőbeli pénzáramlásokat várakozásokat támaszt, ami megjelenik a vállalat aktuális értékében.

Habár ez a különbség egyre nagyobb méreteket ölt, még mindig számos elemző van

napjainkban is, aki a könyv szerinti értéket veszi alapul a befektetési lehetőségek elemzése során. Damodaran (2006) szerint ennek két indoka lehet, egyrészt, hogy a könyv szerinti érték viszonylag stabil mércének tekinthető a becsült értékekhez képest, másrészt, mert konzisztens számviteli szabályozás mellett összehasonlíthatóvá válik egy iparágban tevékenykedő vállalatok teljesítménye.

Ugyanakkor Juhásznak (2004) az a véleménye, hogy a könyv szerinti értéket három okból sem lehet kiindulópontnak tekinteni az elemzések során. Egyrészt a jövőbeli jövedelmek becsléséhez kapcsolódó bizonytalanság ellen szóló érv nem áll helyt, mivel a bizonytalansági tényezők kiszűrésére manapság már széles eszköztár ismert, például szcenárióelemzés, döntési fák vagy opciók alkalmazása. Másik ellenérve az, hogy napjaink dinamikus változó gazdasági környezetében a múltbeli eredmény nem szolgálhat egy befektetés megítélésének alapjául, harmadrészt pedig azért hibás a könyv szerinti értékből való kiindulás, mert ez vagy rossz értéken jeleníti meg az eszközöket vagy eleve nem is tartalmazza a cég összes eszközét. Barker (2001) három okot különböztet meg, amiért előfordulhat, hogy az eszközök nem a valóságos értéküknek megfelelően szerepelnek a mérlegben. Ilyen ok egyrészt, hogy vannak olyan eszközök, amelyeknek nincs aktív piacuk, ami alapot nyújtana a valós értékeléshez. Másrészt egy eszközre vonatkozóan többfajta érték állapítható meg aszerint, hogy mennyit ér az eladónak, a vevőnek, vagy mennyit érnek a jövőbeli pénzáramlásai. Harmadrészt pedig a szinergiahatás miatt az eszközök összességének együttes értéke meghaladhatja az egyedi eszközök értékeinek összegét. A vállalati eszközök ilyen módon létrejövő szinergiáját tekinti Juhász (2004) vállalati többletértéknek.

A vállalati többletérték fogalmát és forrásait sokan sokféleképpen írták körbe, Andriessen (2004) kutatásában készített egy összefoglaló táblát az általa szellemi tőkeként azonosított többletérték kategorizálásának lehetőségeire, ezt az összefoglalást a 2. ábra szemlélteti. A legtöbb kutató egyetért abban a hármas tagolásban, ami a szellemi tőkét emberi erőforrás (human capital), szervezeti rendszer (organizational capital) és kapcsolati tőke (relational capital) tényezőkre bontja fel. Ebben a rendszerben az emberi tényező az individuális tudástőkével, a belső szervezeti felépítés és üzleti folyamatok a vállalati tudásbázissal, illetve a vevő-, partnerkapcsolatok és gazdasági hálók a külső marketing és értékesítés bázisán keresztül járulnak hozzá a vállalati többletértékhez. A vállalati többletérték tényezőit az alábbiakban részletezem.

3.1.1. Humántőke

Az emberi tőke a termeléshez szükséges tudást, kompetenciát és készségeket foglalja

magába. Az emberi tőke az alkalmazottakkal, üzleti partnerekkel és ügyfelekkel történő együttműködésből és ennek során szerzett tapasztalatokból alakul ki. Ugyanakkor a vállalatok természetéből eredően nem birtokolhatják teljes mértékben ezt a fajta tőkét. A tudástőkéből eredő többletértéket csak abban az esetben mutathatja ki a társaság, amennyiben képes összekötni a munkavállalók tehetségét a vállalat egységével, azaz tulajdonossá teszi őket is azon eszközök felett, amit valójában a bennük rejlő tudás segítségével állítottak elő. A gyakorlatban a vállalat által adományozott részvényopciók formájában nyílik lehetőség arra, hogy az alkalmazottak maguk is részesedjenek a pénzügyi tőke felhalmozásából. Detlev (1999) cikkében arról számol be, hogy például 1996-ban a Microsoft által ilyen célból felkínált 5-10 ezer darabra tehető részvényopció jelentősen hozzájárult a Szilikon-völgy milliommosainak növeléséhez, akik a program részesei voltak.

Ugyanakkor a tudástőke felértékelődése egy olyan lényeges folyamatot is elindított, amit Autor (2010) is elemzett az Egyesült Államok kormánya által készített Hamilton projektben, miszerint az egész világon polarizálódnak a munkalehetőségek, azaz a viszonylag magasan kvalifikált, magas-bérezésű és alacsony tudást igénylő, alacsony bérezésű munkavállalói keresletre különül el a piac. A Hamilton jelentés szerint ezt a folyamatot felgyorsítja a rutin munkák automatizálása és a munkaerőpiac nemzetközi integrációja, de emellett a 2008-ban elszenvedett gazdasági válság is tágította ezt a munkaerőkeresletben jelentkező rést azáltal, hogy a recesszió hatására a közepesen-képzett rétegek veszítették el legnagyobb arányban a munkájukat.

3.1.2. Szervezeti tőke

A szellemi tőke másik forrásának a szervezeti tőkét tekintik, amit Juhász (2004) olyan kvázi eszközök gyűjtőfogalmaként értelmez, ami nem az alkalmazottak tudásához vagy képességeihez kapcsolódik, hanem a szervezetben rögzített információ felhasználásából, a dokumentált vállalati kultúra alkalmazásából, az erőforrások kombinációjából és a stratégiából ered. Daum (2003) kiemeli, hogy a megfelelő szervezeti rendszer kialakításához elengedhetetlen egy olyan IT infrastruktúra kialakítása, amely képes megvalósítani a tudás és információ egyenletes és hatékony áramlását a vállalaton belül, illetve a külső-belső szakértők között egyaránt.

Juhász (2004) kiemeli, hogy bár a szervezeti tőke az individuális emberi tőke felhasználásával jön létre, de a már kialakult szervezeti tudásbázis független az alkalmazottaktól, ezáltal képes arra, hogy az alkalmazotti állomány lecserélésével is hozzáadott értéket teremtsen a vállalatnak. Stewart (2002) a szervezeti tőke ezen

jellegzetességére hozza fel a Skandia példáját, amely sikeresen alakította át az emberi erőforrásból eredő egyedi tudást kollektív szervezeti tőkévé. Azáltal, hogy a vállalat azonosította azokat a bárhová átültethető és helyi előírások szerint testre szabható technikákat, amelyek gyors költözést és üzletnyitást tettek lehetővé, illetve, hogy ezeket rögzítette szoftveralkalmazások, kézikönyvek és egyéb strukturált know-how formájában, a szervezeti tőke elő tudta segíteni az újabb országokban való központok gyors megnyitását, és ezáltal a biztosítási és pénzügyi szolgáltatások országról országra terjedő deregulációs hullámának kihasználását. A Skandia által csak prototípus-felfogásnak keresztelt eljárás olyan szervezeti tudásbázist jelentett, amely független volt az emberi tőkétől, ezáltal egy teljesen új alkalmazotti csapattal is megvalósítható lett volna.

3.1.3. Kapcsolati tőke

A tárgyalt felosztásban a szellemi tőke harmadik lényeges eleme a kapcsolati tőke, amely egyaránt származhat az ügyfelekkel, az üzleti partnerekkel vagy a gazdasági hálózatokkal tartott kapcsolatból. Daum (2003) szerint az ügyfélkapcsolati tőke a vállalat azon közösségekkel és emberekkel kialakított kapcsolatainak értéke, amelyek számára a termékeit, szolgáltatásait értékesíti. Habár ez a fogalom a számviteli szakembereknek nem is olyan régen még megfoghatatlan volt, az utóbbi évtizedekben elszaporodott óriási felvásárlások, összeolvadások egyértelművé tették, hogy egy vállalat ügyfélbázisa igenis értékkel bíró tényezőt képez. Daum (2003) egyik legjobb példája erre a telekommunikációs iparban lezajlott felvásárlások, amelyeknél a szerződéses ügyfelek száma erős alapot adott az ártárgyalásokhoz. A végül kialakult felvásárlási ár pedig rendszerint magasabb volt a felvásárolt vállalat könyv szerinti értékénél, ahol a többletérték jelentős részét a vevőbázisért fizetett ellenérték adta.

A kapcsolati tőke másik lényeges forrása az üzleti partnerekkel, szövetségekkel kialakított kapcsolat értéke. Stewart (2002) szerint egyre gyakoribb az ilyen szövetségek kialakítása, mivel az új technológia új lehetőségeket teremt a vállalatok számára, hogy azokat beépítsék a termékeikbe, és ugyanazon áron több szolgáltatást kínálva leszorítsák a versenyt. Ugyanakkor Stewart (2002) kiemeli, hogy ez egyben csapdát is jelent, mivel a folyamatos bővítést egy idő után egyik vállalat sem képes önállóan megvalósítani, és partneri szövetségek segítségére szorulnak, amelyben a résztvevők a saját területükön érvényesülő versenyelőnyüket felhasználva tudnak magasabb értéket teremteni a fogyasztók számára. Az ilyen szövetségek szaporodását segíti elő az elektronikus hálózatok, piacterek és e-business rendszerek elterjedése, amivel csökkenthető a rendszerben felmerülő tranzakciós és

koordinációs költség. Az üzleti kapcsolatokról teremthető tudástőke példáját ismételten a Skandia szolgáltatja Stewart (2002) alapján. A sikert a vállalat Biztosítási és Pénzügyi divíziója érte el, ami mintegy virtuális vállalként működött a szervezeten belül. A divízió a hagyományos életbiztosítások helyett kombinált megoldásokat nyújtó megtakarítási és biztosítási termékeket kínált, amelyek megválasztható lejáratú és igény szerinti befektetési lehetőségekkel vonzották az ügyfeleket. Habár ez a részleg felelt a termékek továbbfejlesztéséért, a külső-belső hálózat működtetéséért és a különböző országokban történő piacok megnyitásához, nem ők kötötték a befektetési alapokkal, illetve ügyfelekkel történő tranzakciókat, hanem azt partnereknek adták ki. A downstream termékek piacán helyi bankokon, brókercégeken és pénzügyi tanácsadókon keresztül folyt az értékesítés, az upstream piacon pedig olyan jól ismert alapkezelőkkel egyeztek meg, mint a J.P. Morgan, akiknek a Skandia stabil, hosszú távú és olcsó elosztási csatornát jelentett.

3.2. *Óvatosság versus bizonytalanság*

Ahogy az öt vezető vállalat könyv szerinti és piaci értékét összevető 1. ábra is példázza, napjainkban a vállalatok által bemutatott nettó eszközérték aránya összevetve a piaci értékével sok esetben olyan elenyészővé vált, hogy megkérdőjeleződik a pénzügyi kimutatások jelentősége és a könyvelők, könyvvizsgálók arra tett erőfeszítése, hogy azokat megfelelően készítsék el. Az előző fejezetben bemutattam, hogy mi indukálja egy vállalat könyv szerinti és piaci értékének eltérését, ebben a fejezetben pedig megvizsgálom, hogy melyek azok korlátok, amelyek megakadályozzák a számvitelt ezen vállalati többletértéket jelentő tényezők kimutatásában.

3.2.1. *A számviteli kimutatások relevanciájának csökkenése*

A számviteli kimutatások hiányosságait vizsgálva Lee (1986) három alapvető okot nevezett meg. Egyrészt a számvitel relevancia felfogása jelentősen eltér az üzleti döntéshozókéétól, mivel a számvitel a múltbeli gazdasági események alapján kíván információt szolgáltatni a külső érintettek számára, így viszont nem alkalmas jövőbeli döntések megalapozására. Lee (1986) véleménye szerint a második problémát a számviteli rugalmasság jelenti, hiszen még az ugyanazon számviteli szabályozás alatt tevékenykedő vállalatok is bizonyos keretek között szabadon megválaszthatják számviteli politikájukat, ennek hatására viszont az adatok összehasonlítása igen körülményessé válik. Harmadik tényezőként pedig a rossz mérési egységet említi, ami abból ered, hogy a számvitel

legtöbbször bekerülési értéken való nyilvántartást ír elő, ezáltal a pénznek időben állandó értéket tulajdonít, ami a valós körülményektől igen messze áll. Annak ellenére, hogy Lee 1986-ban tette ezeket a megállapításokat, sajnos nem mondható el, hogy az azóta eltelt 16 évben kiküszöbölték volna a problémák mindegyikét a számvitel korszerűsítésével, ezáltal viszont a könyv szerinti és piaci érték közötti eltérés is egyre jobban szétválak.

Napjainkban elmondható, hogy nemcsak a külső célra készített beszámolási rendszerek, de a vezetői számvitel ugyancsak egyre több problémával küzd, amelyek megfelelő módosítására újabb és újabb elméletek születnek. A külső célra készített pénzügyi beszámolókkal kapcsolatban felmerülő legfőbb hiányosságok Andriessen (2004) csoportosításában öt kategóriába sorolhatók. A legtöbb problémát az okozza, hogy a vállalat valós értéke nem határozható meg csak számviteli eszközökkel, és így a tárgyalt könyv szerinti és piaci érték közötti rés nem mérsékelhető. Ebből ered a második hiányosság, miszerint a kimutatások nem nyújtanak elégséges információt a vállalkozás valós helyzetéről és jövőbeli kilátásairól az érintettek számára. Ezáltal a külső döntéshozóknak nehéz felmérni a vezetés minőségét vagy azt, hogy mennyire megbízható a cég működése, ami pedig megnehezíti a tőkepiaci források megfelelő allokálását a rátermett és kevésbé sikeres vállalatok között. A harmadik probléma abból az információs aszimmetriából ered, ami a nyilvánosság és a belső vezető döntéshozók között húzódik. Edvinsson és Malone (1997) szerint a számvitel feladata ez ügyben az lenne, hogy árnyalt és aktuális információkat nyújtson a kisbefektetők számára is. Andriessen (2004) szerint a számviteli kimutatások negyedik problémája, hogy azok jelenleg nem segítik elő a tudásintenzív vállalatok finanszírozási forrásokhoz jutását. A szellemi tőke valós értékének megfelelő kimutatása jó alapot jelenthetne a megfelelő befektetők bevonzásához, illetve kedvezőbb hitelezési lehetőségek elnyeréséhez. Végül az ötödik hiányosság az, hogy napjaink pénzügyi kimutatásai nem növelik kellőképpen a vállalat hírnevét, és nem hatnak megfelelő mértékben a részvények áraira, ami pedig elősegítené a tőzsdén jegyzett vállalatok állandóan ingadozó piaci értékének stabilizálását.

Habár ez a munka elsősorban a pénzügyi számvitel szempontjából készült, érdemes röviden megemlíteni, hogy a valós értékelés kérdése nem csak a külső, hanem ugyanúgy a belső kimutatásokban is egyre nagyobb problémákat okoz. Hiszen manapság az üzleti tevékenység egyre nagyobb része alapul szellemi tőkére, ugyanakkor a szellemi tőke értéke és az abból származó bevételek nem szükségszerűen kapcsolódnak a felépítési, megteremtési költségeihez. Ennek viszont az a következménye, hogy a vezetői számvitelben eddig alkalmazott input-output korreláció, ami a költségek, befektetések, illetve bevétel, nyereség kapcsolatára épült, már nem állja meg a helyét, így az erősen költségközpontú szemlélet

újrágondolásra érett. Daum (2003) szerint olyan teljesítménymenedzsment-rendszer lenne megfelelő, ami képes ötvözni a piaci értéket mérő marketingnézőpontot és a költségalapú vezetői szemléletet.

Ezek a problémák Kaplan és Johnson (1987) szerint ahhoz vezetnek, hogy a pénzügyi kimutatások relevanciája csökken mind a vezetői, mind a külső érintettek döntéshozásában. Ugyanakkor újabban egyre több kutatóban merül fel az a kérdés, hogy vajon a pénzügyi kimutatások valóban kevésbé relevánsak-e a könyv szerinti és piaci érték közötti növekvő rés miatt, vagy, hogy biztosan szükség van-e ennek a résnek a csökkentésére. Véleményem szerint a válasz a pénzügyi számvitel céljában keresendő.

3.2.2. A pénzügyi és számviteli kimutatások célja

A FASB 8-as számú standardja szerint a pénzügyi kimutatásoknak három célja van. Hasznos információkat kell nyújtania egyrészt a külső érintettek befektetési, hitelezési vagy hasonló döntéseihez, másrészt a felhasználóknak a vállalkozás jövőbeli nettó pénzáramlásainak összecszerű, időbeli és kockázati szempontú felméréséhez, harmadrészt pedig a vállalat erőforrásokhoz való jogosultságáról és különböző események bekövetkezésének ezen erőforrásokra gyakorolt hatásáról. Ehhez képest az IAS 1 szerint a pénzügyi kimutatások célja csupán a tájékoztatás a társaság pénzügyi helyzetéről, teljesítményéről, illetve a pénzeszközeiben bekövetkezett változásokról. A tájékoztatást jól strukturált módon kell bemutatni, hogy felhasználható és értelmezhető legyen széles rétegek számára (Balázs et al., 2006). Továbbá Daum (2003) szerint a számvitel eredeti célja a vállalkozás likvidációs értékének meghatározása, azaz információt adni a befektetők és hitelezők számára a vállalat értékéről abban a legrosszabb esetben, ha a társaságot fel kell számolni.

3.2.3. A számviteli alapelvek által támasztott korlátok

Ezeket a célokat a számviteli elvek közül mindenek előtt az óvatosság elve szolgálja, ami felülírja a teljesség és összemérés elvét is. Az előbbi azt szorgalmazná, hogy minden értéket teremtő eszközt, beleértve kvázi eszközöket, szellemi tőkét, szerepeltessenek a mérlegben, az utóbbi pedig azt, hogy a szellemi tőkéből származó bevételekhez hozzárendeljék a megfelelő ráfordításokat is. Ugyanakkor az óvatosság elve a szellemi tőke mérlegben való megjelenítése ellen szól, mivel ezeknek a javaknak a számviteli kezelése nem nélkülözi a szubjektivitást és a bizonytalanságot mind az évközi és év végi értékelés, a

várható hasznos élettartam megállapítása vagy a vállalat egészével való kölcsönhatás megítélése tekintetében. A 2000. évi C. törvény 15. § (8) bekezdése szerint az óvatosság elve alapján nem lehet eredményt kimutatni akkor, ha az árbevétel, a bevétel pénzügyi realizálása bizonytalan. A szellemi tőke és immateriális javak esetében ez a bizonytalanság abból ered, hogy a vállalatok már nem kizárólagosan tulajdonolják a vállalat termelő eszközeit, erre utal Narayana Murthy elhíresült kijelentése is, miszerint a tudásintenzív iparágakban a vállalat eszközei jellemzően minden este saját lábukon hagyják el az épületet, és nem biztos, hogy a következő reggel ugyanígy vissza is fognak térni¹. Ezért az óvatosság elve nem minden esetben engedi meg a valós érték megjelenítését. Azokat az eseteket, ahol megengedhető a valós értéken való kimutatás a 3.3. fejezet mutatja be.

Összességében tehát arra kérdésre, hogy a valós értékelés vagy az óvatosság fontosabb-e, Juhász (2004) megállapítását fogadom el, miszerint a számvitelnek nem célja az értékelés, ezért nem véletlen, hogy ha azt mégis arra használják, helytelen eredményekre vezet. Juhász (2004) szerint inkább a könyv szerinti és piaci érték eltérésének okát kell megérteni annak érdekében, hogy a könyv szerinti érték megfelelő korrekciókkal elvezessen a piaci értékhez. Ehhez kapcsolódóan az immateriális javakra vonatkozó értékelési módszereket a 3.4. fejezetben mutatom be.

3.3. *Valós értékelés lehetőségei a számvitelben*

Ahogy az előző fejezetben megállapítottam az óvatosság elve jelentősen korlátozza a szellemi tőke, és ezen belül az immateriális javak valós értékének megfelelő megjelenítését, illetve felértékelését, ugyanakkor bizonyos feltételek mellett megengedi a valós értékelés alkalmazását a nem pénzügyi eszközök esetében is.

Ahogy a 2. fejezetben már összefoglaltam a hazai szabályozásban a 2000. évi C. törvény 63. § (2) bekezdése szerint a gazdálkodónak döntési lehetősége van az immateriális javak bizonyos körének piaci értéken való megjelenítésében. Az értékhelyesbítés eszközét az immateriális javak közül csak a vagyoni értékű jogok és a szellemi termékek esetében lehet használni, feltéve, ha azok piaci értéke jelentősen meghaladja az adott eszköznek a visszaírás utáni könyv szerinti értékét. Az értékhelyesbítést a saját tőke részeként kell kimutatni az értékhelyesbítés értékelési tartalékaként azonos összegben, amelyet kizárólag egymással szemben lehet változtatni. Az értékelési tartalék terhére a saját tőke más elemeit nem lehet kiegészíteni, annak terhére kötelezettséget nem lehet teljesíteni. Ehhez hasonlóan a

¹ Murthy, Narayana: "Our assets walk out of the door each evening. We have to make sure that they come back the next morning."

nemzetközi számviteli rendszerekben is bizonyos körülmények között megengedett az átértékelési modell alkalmazása, ami alapján az immateriális javakat az átértékelés időpontjában érvényes valós értéken lehet szerepeltetni a mérlegben. Arra is kitértem, hogy a speciális feltételek miatt az átértékelési modell mégis a legritkább esetben alkalmazható az immateriális javak esetében, ezért szükség van a számviteli és beszámolási rendszerek korszerűsítésére.

3.3.1. A valós értékelés fejlődése a nemzetközi beszámolási rendszerekben

Lev és Zarowin (1999) három radikális javaslatot fogalmazott meg a külső számviteli beszámolások fejlesztésével kapcsolatban. Egyrészt a nemzetközi standardoknak meg kellene engedni az immateriális eszközökhöz kapcsolódó befektetések tőkésítését, ha azok sikerrel veszik a technológiai megvalósíthatósági teszteket. Szerintük ilyen módon csak azok a befektetések kerülnének be a mérlegbe, amelyeknél kellően nagy bizonyosság van arra vonatkozóan, hogy azok jövőbeli bevételeket fognak generálni. A radikálisabb második javaslat szerint lehetőséget kellene adni az előző évi pénzügyi kimutatások felülbírálására abban az esetben, ha a befektetésekből és átszervezésekből származó bevételek nyilvánvalóvá válnak. Végül a legszélsőségesebb változtatási javaslat pedig az lenne, hogy olyan kiegészítő számviteli beszámolási rendszert kellene kifejleszteni, ami megjelenti mindazon befektetéseket, amelyek kimerítik az eszközök gazdasági fogalmát a megbízhatóság és ellenőrizhetőség kritériumaira való tekintet nélkül.

Teljesen egyértelmű, hogy az óvatosság elvének keretein belül nincs lehetőség ilyen szintű módosításokra a számviteli rendszerekben, ugyanakkor megengedhető határok között a nemzetközi bizottságok is egyre több erőfeszítést tesznek annak érdekében, hogy a könyv szerinti érték minél realisabb képet tükrözzön a vállalat eszközeiről. Az ilyen irányú fejlesztések már számokban is tetten érhetők. Például Haigh (2001) arról számolt be, hogy a Brand Finance 188 vállalatot érintő felmérésében számottevő javulás volt tapasztalható a kimutatott immateriális javak nettó értéke tekintetében, ugyanis 1993 és 1999 között az összes eszközön belül 4-ről 14 százalékra növekedett a mérlegben megjelenített immateriális eszközök aránya. A fejlesztési célokról árulkodik az IAS 38 2009-ben bevezetett módosítása is, ami olyan esetekre készült, ahol az adott immateriális eszköznek nincs aktív piaca. A standard úgy szól, hogy ezekben az esetekben az eszköz valós értéke az az összeg, amit a gazdálkodó egység hajlandó lenne kifizetni az eszközért egy független tranzakcióban jól informált piaci felek között az elérhető legjobb információk alapján (Mackenzie et al., 2011).

A nemzetközi számviteli rendszerek valós értékelésre vonatkozó szabályainak finomítását szolgálja a 2011. május 12-én kiadott IFRS 13 Valós értékelésről szóló standard is, ami 2013. január 1-jétől lép életbe. Az IFRS 13 a valós érték meghatározására ad iránymutatást, nem pedig arra, hogy mikor kell a valós értékelést alkalmazni, mivel azt más standardok fedik le. Az IFRS 13 értelmezése szerint a valós érték az az ár, amit a piaci szereplők egy szabályos ügyletben az eszköz eladásakor kapnának az ügylet napján, illetve az az érték, amennyit egy kötelezettség kiegyenlítéséért kellene fizetniük. A standard gyakorlati jelentősége a nem pénzügyi eszközök esetében abból ered, hogy a valós értékelésre vonatkozóan két elvet hangsúlyoz. Egyrészt a legnagyobb és legjobb használat elve (highest and best use) szerint a nem pénzügyi eszközök valós értéke az a maximális használati érték, ami megfelel a fizikai, jogi és pénzügyi megvalósíthatóság kritériumainak egyaránt. Ennek az értéknek a megállapításához alkalmazható döntési fát a 3. ábra mutatja be. Az elv a gyakorlatban a következőképpen működik. Egy vállalat üzleti kombináció részeként vásárol meg egy olyan márkanévet, amelyet a vásárlást követően nem kíván használni, mert a megvásárolt márkanév piacról való kivonásával a saját márkanévvel fémjelzett termékek eladásából kívánja növelni a bevételeit. Ugyanakkor a többi piaci szereplő biztosan a megvásárolt márkanév használatát mellett döntene, amiből közvetlen járulékos bevételeik származnának. Habár a felvásárló vállalat többet keresne a márkanév piacról való kivonásával, mint a többi piaci szereplő a vásárolt márkanév használatával, a felvásárló vállalat mégis kénytelen a többi szereplő által elérhető alacsonyabb járulékos használati értéket beállítani a saját mérlegébe a legnagyobb és legjobb használat elvének értelmében. (KPMG, 2011)

Az IFRS 13 a nem pénzügy eszközök valós értékelésére vonatkozóan előírja az értékelési előfeltételt (Valuation premise) is, ami azt fekteti le, hogy ha a legnagyobb és legjobb használati értéket feltételezzük egy olyan eszköznél, amit más eszközökkel együtt üzleti kombináció részeként szereztek be, akkor azt kell feltételezni, hogy a beszerzett többi eszköz is elérhető a piaci szereplők számára, ezért az immateriális eszközt minden esetben az üzleti kombináció részeként kell értékelni. Az IFRS 13 nagymértékben konzisztens a US GAAP megfelelő standardjával (Topic 820), az immateriális javakra vonatkozóan csak a hatályba lépés idejére és a közzétételre vonatkozóan vannak eltérések. (KPMG, 2011)

A nemzetközi beszámolási rendszerek folyamatos fejlesztése bizonyítja, hogy a könyv szerinti és piaci érték közelítése már a számvitel oldaláról is egyre intenzívebben megjelenő igény, ugyanakkor a fejlődés ellenére még mindig nem képes kimutatni a szellemi tőke és immateriális javak jelentős részét, és valószínűleg soha nem is lesz képes erre, mivel ahogy korábban megállapításra került, a számvitelnek nem ez a fajta értékelés az elsődleges célja.

Ugyanakkor mégis meg kell oldani a vállalati és külső döntéshozók részéről jelentkező kíváncsiságot a szellemi tőke valós értékének kimutatására vonatkozóan, annál is inkább, hogy már nem csak a tudásintenzív iparágakban jellemző a könyv szerinti és piaci érték elválása, hanem a hagyományos termelő vállalatok, mint Coca-Cola vagy Hennes and Mauritz esetében is, ez a jelenség jól látható a már bemutatott 1. ábrán. Várhatóan pedig a jövőben minden vállalatnak olyan szervezetté kell átalakulnia, ami szisztematikusan képes szellemi tőkét és immateriális javakat teremteni a tudás felhasználásával és stratégiai előnyé kövácsolásával. A cégeknek tehát meg kell tanulniuk, hogyan növeljék nem csak a tárgyi eszköz, hanem az immateriális eszköz arányos bevételeiket is, amihez azonban megfelelő kimutatásokra van szükségük.

3.3.2. Szellemi tőkére épülő értékelési rendszerek és kimutatások

Ennek az ellentmondásos szituációnak a feloldására megoldást jelenthet egyrészt olyan benchmarking értékelési rendszerek kialakítása, amely képes mérni a vállalatban megképződött tudástömeg értékét, és megjeleníteni azt a pénzügyi kimutatásokban, másrészt pedig a pénzügyi beszámolót kiegészítő szellemi tőkééről szóló kimutatások készítése.

Skandia Navigator

A tudásintenzív iparágak jelentőségének növekedésével, az ilyen ágazatokban működő vállalatok folyamatosan kísérletezgetnek a megfelelő rendszerek kialakításával, így jött létre Leif Edvinsson (2002) Skandia Navigator modellje is. A 4. ábrán látható Skandia Navigator olyan kritikai mérési módszerek gyűjteménye, amelyek magukba foglalják a teljesítmény és célmeghatározás holisztikus szemléletét. A modell az értékteremtési folyamat öt különböző, érdekeket csoportosító tényezőjét különbözteti meg.

A pénzügyi fókusz a tevékenységek pénzügyi eredményét igyekszik megragadni, ami a nyereségesség és a növekedés első számú mozgatórugója. A vevői fókusz megadja a szükséges alapot a vásárlói igények kielégítését leginkább támogató szervezeti struktúra felépítésére. Ennek a fókusznak a sajátossága abban rejlik, hogy kívülről próbál betekintést nyerni a vállalatba, hiszen ezáltal lehet legjobban meghatározni a vásárlók igényeinek megfelelő felépítést és folyamatokat. A harmadik, azaz folyamat fókusz a szervezeti tőke kialakítását ösztönzi a vásárlók igényeinek legmegfelelőbb termékek és szolgáltatások előállítására és a kiszolgálási folyamat finomítása érdekében. A megújulási és fejlődési fókusz a szervezet hosszú távú megújulását célozza, és arra keresi a választ, hogy milyen lépésekkel

lehet fejleszteni a tudást és kielégíteni a vásárlók igényeit annak érdekében, hogy a vállalat növekedése fenntartható maradjon. Végül az emberi fókusz, ami az értéket teremtő szervezet központi eleme, a vállalaton belüli tudásteremtést célozza elsősorban a kellemes munkakörnyezet és a hatékony vállalati kultúra kialakításával. (Edvinsson, 2002)

A 4. ábrán látható módon a pénzügyi fókusz alapvetően a múlt eseményeire koncentrál, a vevői, humán- és folyamatfókusz a jelenlegi állapotra vonatkozóan fogalmaz meg elvárásokat, míg a megújulás és fejlődés fókusza már a jövőbeli működés fenntartására helyezi a hangsúlyt, ezáltal a modell nemcsak az értékteremtés, de az idő vonatkozásában is holisztikus szemléletet tud követni. A megközelítés újdonsága pedig abból ered, hogy a vállalat jelenlegi teljesítményét kizárólag a szellemi tőke tényezőivel magyarázza, azaz a humántőke, a szervezeti folyamatok, illetve a vevői kapcsolatok minőségével. (Edvinsson, 2002)

Szellemi tőke kimutatás

A Skandia Navigator egy igen átfogó értékelést ad a vállalat teljesítményére vonatkozóan a szellemi tőke hozzájárulásának figyelembe vételével. Ugyanakkor, mivel a vállalatok eltérő gazdasági környezetben működhetnek, nem biztos, hogy összehasonlítható eredményekre vezet. Mivel a szellemi tőke és immateriális javak valós értéke mindig függ a gazdasági kontextustól, ami a vállalatot körülveszi, a megfelelő értékelési rendszer kialakítása mellett egyre nagyobb figyelmet kell fordítani a vállalatok saját összeállítású szellemi tőkét bemutató kimutatásaira is, amit a pénzügyi beszámolók mellett önkéntes jelleggel tesznek közzé. Ghafele (N.A.) iránymutatást ad egy egyszerű szellemi tőke kimutatás elkészítésére vonatkozóan. Ennek értelmében a jelentés nem árulhat el semmilyen üzleti titkot, csupán a szellemi tőkét képviselő eszközök bemutatására és az üzleti stratégiához való hozzájárulásuk magyarázatára kell, hogy szorítkozzon. Ugyanakkor érdemes tartalmaznia azt is, hogy miből ered a társaság által birtokolt szellemi tőkének az egyedisége, illetve, hogy milyen hozzáféréssel rendelkezik a nehezen elérhető erőforrásokhoz és az új piacokhoz. Emellett pedig tanácsos megfelelő szakértővel elvégeztetni egy szellemi tőke auditot, amiben ki lehet térni arra, hogy élvez-e valamilyen jogi védelmet a birtokolt immateriális eszköz, illetve, hogy milyen lépéseket kell tenni ahhoz, hogy a jövőben is a lehető legtöbbet hozzák ki ezekből az erőforrásokból.

Ghafele (N.A.) a hiányos pénzügyi kimutatásokat tulajdonképpen a befektetőkkel történő kommunikációban bekövetkezett problémaként értékeli, ezt alá is támasztja Rivette és Kline (2000) felmérése, miszerint az amerikai vállalatok 67%-a olyan szellemi tőkével

rendelkezik, aminek kereskedelmi hasznosítására az elégtelen kommunikáció jelentős súlya miatt nincs megfelelő lehetőség. A szellemi tőke kimutatás viszont olyan előnyöket hordoz magában mind a vezetők és befektetők szempontjából, amelyek Ghafele (N.A.) szerint a kimutatást a vállalat kommunikációjának egyik legfontosabb eszközévé teszik. Hiszen a szellemi tőke kimutatás a befektetők számára információt ad arról, hogy a szellemi tőke hogyan segíti elő a vállalat növekedését, megfelelő input adatokat szolgáltat a jövőbeli bevételek és kockázatok felméréséhez, megkönnyíti az üzleti tevékenység átlátását, illetve csökkenti a szellemi tőke értékingadozásait, ezáltal pedig növeli a vállalat immateriális eszközeibe vetett bizalmat.

3.4. *Immateriális javak értékelése pénzügyi módszerekkel*

Daum (2003) üzleti szempontú megfogalmazása szerint az immateriális javak közé tartozik minden olyan nem fizikai, illetve nem befektetésjellegű eszköz, ami a vállalati érték részét képezi. Ezeknek az eszközöknek a pontos valós értéke a vállalat eladásáig nehezen állapítható meg. Bár számos elemzési eszköz áll a szakértők rendelkezésére az immateriális javak üzleti szempontú értékelésének területe is folyamatosan fejlődik. Ugyanakkor problémát okoz, hogy a legtöbb munka csak az elmélet talaján marad meg, és nem igazán nyújt gyakorlati segítséget a valós érték megállapítására. Mivel az immateriális javak értékelése igen komplex terület, annak a minősége nagyban múlik az értékelő objektivitásán és kompetenciáin.

Andriessen (2004) három csoportba sorolta az immateriális javak esetében alkalmazott értékelés lehetséges módszereit. Egyrészt megkülönböztet pénzügyi értékelési módszereket, amelyek egy eszköz értékét pénzben fejezik ki, másrészt olyan értékmérési rendszereket, amelyeknél a pénztől eltérő egyéb mércét alkalmaznak az értékelésre és összehasonlításra, végül a harmadik típusú mérési módszerek között olyan eljárásokat említ, amelyek csupán az elemző minőségi megítélésére alapulnak. A továbbiakban ebből a csoportosításból a pénzügyi eljárásokra fókuszálva ismertetem az immateriális javak értékelésnek lehetőségeit. A szakirodalom megegyezik abban, hogy a pénzügyi értékelés eszköztára három részre különíthető el a költség alapú, a piaci és a jövedelem alapú eljárások alapján.

3.4.1. *Költség alapú értékelési módszerek*

Juhász (2004) szerint a költség alapú megközelítések három alapelvre épülnek. A helyettesíthetőség elve szerint a befektetők nem hajlandóak az eszköz pótlási értékénél többet

fizetni. Az egyensúlyi ár elve azt mondja, hogy elsősorban az eszköz iránt felmerülő igények (kereslet) és annak az elérhetősége (kínálat) alakítja ki a valós értéket. Ugyanakkor ettől a két tényezőtől eltérően is alakulhat az eszköz értéke olyan külső elemek befolyásoló hatása miatt, mint a piaci, szociális, jogi vagy technológiai környezet változásai (externáliák hatása).

Smith és Parr (1994) szerint a költség a legtöbb esetben nem nyújt jó kiindulási pontot a valós érték megállapítására, mivel nem tartalmazza az erőforrásokhoz kapcsolódó gazdasági előnyök értékét, azok kihasználtságának az időtartamát, illetve a kockázatokat. Ezért a véleményük szerint az immateriális eszközök költség alapú értékelése csak akkor adhat valós értéket, ha azt belső transzferár vagy jogdíj értékének a meghatározására alkalmazzák, illetve, ha jogsértés esetén az immateriális eszköz tulajdonosának okozott károk felmérését célozza. Emellett Juhász (2004) még megjegyzi, hogy az immateriális javak felszámoláskori értékét is a legalacsonyabb pótlási értékből kiindulva érdemes meghatározni.

A költség alapú értékelés több fajta érték meghatározására alkalmas, így az újraelőállítási, helyettesítési vagy likvidációs érték. Ezek közül az IVSC (International Valuation Standards Committee) a 2007-es vitaanyagában az immateriális javakra vonatkozóan a helyettesítési költség módszert (replacement cost method) tartja a legalkalmasabbnak, ami az alapján határozza meg az eszköz értékét, hogy annak helyettesítése ma milyen költségekkel járna a vállalat szempontjából. Az IVSC (2007) is kiemeli, hogy ez a módszer nem alkalmas olyan immateriális javak esetén, amelyek nem rendelkeznek hasonló minőséget biztosító helyettesítési lehetőséggel.

3.4.2. Piaci alapú értékelési módszerek

A pénzügyi értékelés piaci alapú megközelítést alkalmazó módszerei a szabad és korlátlan piaci verseny elvére épülnek, ahol az árak kialakulását egyedül a keresleti-kínálati tényezők befolyásolják (Reilly-Schweih, 1999). A módszer lényege, hogy olyan piaci adatokat használnak fel, amelyek hasonló erőforrások értékesítéséből vagy licenzbe adásából erednek, és hasonló tranzakciók révén alakultak ki. A módszer hátránya egyrészt abból ered, hogy az immateriális javak piaci tranzakcióiról kevés információ érhető el. Másrészt a problémát az okozza, hogy az immateriális javak tranzakciói egyediek, egyáltalán nem standardizáltak, ezért csak korrekciókkal lehet eljutni az összehasonlítás megfelelő alapjához.

Az inaktív piaccal rendelkező immateriális javak esetében alkalmazott korrekcióknál Juhász (2004) szerint figyelembe kell venni a tranzakció időtartamát, jogi feltételeit, finanszírozását, a felek erőviszonyát és a piaci trendeket. Az IVSC (2007) kiemeli, hogy a gyakorlatban ezeket a korrekciókat nem feltétlenül tudják számszerűsíteni, így csak minőségi

összehasonlítás végezhető például abban az esetben, ha egy értékelendő gyógyszer szabadalom erősebb gyógyhatással és kevesebb mellékhatással rendelkezik, mint a benchmarkként használt szabadalom. Mivel ezek a nehézségek igencsak korlátozhatják az értékelés megbízhatóságát, az inaktív piaccal rendelkező immateriális javak esetében a piaci alapú értékelést kiegészítő módszerként használják arra, hogy egyeztessék az elsődleges eljárás alkalmazásával kapott eredményekhez.

3.4.3. Jövedelem alapú értékelési módszerek

A pénzügyi értékelés harmadik, jövedelem alapú megközelítése arra épül, hogy egy immateriális eszköz valós értéke megegyezik annak várható gazdasági bevételeivel. Andriessen (2004) kiemeli, hogy ennek a módszernek az alkalmazásához öt kritériumnak kell megfelelnie az értékelendő immateriális eszköznek. Egyrészt a bevételeinek időben kiterjeszthetőnek kell lenniük, aminek megítélése erős bizonytalanságot és szubjektivitást hordoz. Másrészt ezekből a bevételekből ki kell szűrni az egyéb, nem az adott immateriális eszköz által termelt értéket. Harmadrészt a bevételeket megfelelő módon kell felosztani az eszközök között figyelembe véve a szinergia hatását is. Továbbá körültekintő módon kell megbecsülni az immateriális eszköz élettartamát, ami számos különféle megközelítésen alapulhat, így a gazdasági, funkcionális, technológiai, jogi, szerződéses, bírósági, fizikai vagy analitikus élettartam. Végül a tőkésített bevételeket az elvárt hozamrátaival kell diszkontálni az aktuális valós érték meghatározásához, ahol a diszkontráta megválasztásában is különböző lehetőségek adóttak a várható növekedési ütem, a tőke költség, az infláció vagy a piaci kockázati kamatláb használatával.

Schweihs (2002) a jövedelem alapú eljárások több típusát különbözteti meg. Az értékelés során egyrészt meg lehet határozni az immateriális eszköz hatására elért többletjövedelem vagy költségcsökkenés értékét (premium profits). Emellett lehet értékelni a jogdíjak alapján, azaz, mekkora jogdíjból eredő költséget jelentene az adott immateriális eszköz bérlése összesen, ha a vállalat nem birtokolná azt (relief-from-royalty). Az immateriális eszköz valós értékét meg lehet állapítani az egész vállalat az adott eszközzel és anélkül vett értékének különbözeteként (multi-period excess earnings). Végül pedig az eszköz értékének meghatározásához ki lehet indulni annak a másként nem magyarázott, reziduális részéből is.

A jövedelem alapú megközelítések közül az immateriális javak értékelésére az IVSC (2007) szerint a jogdíj megtakarítás (relief-from-royalty method), a prémiumnyereség (premium profits method) és a több időszakos többletjövedelem módszere (multi-period

excess earnings) a leginkább ajánlott. A gyakorlatban a jogdíj megtakarítás módszere magában foglalja a hipotetikus jogdíjak összegének a becslését és egy alkalmas diszkontfaktor megválasztását. Problémát jelenthet, hogy habár a jogdíjak jellemzően a bevétel bizonyos százalékában vannak meghatározva, de előfordul, hogy azok egy kezdeti egyösszegű kifizetés és az időszakosan felmerülő kifizetések kombinációjaként állnak össze. A prémiumnyereség gyakorlati alkalmazásának problémáját a nyereség jövőre vonatkozó becslése adja. A több időszakos többletjövedelem módszerénél pedig gyakran előfordul, hogy a tőkésített jövedelem, pénzbeáramlás vagy költségmegtakarításból eredő értéket korrigálni kell figyelembe véve, hogy a tőkésített eszköz amortizációjára bizonyos esetekben adóengedmény vehető igénybe, ezt a korrekciót adóamortizációs haszonnak nevezik (tax amortisation benefit).

3.4.4. Reál opciós értékelés

Habár a fent részletezett módszerek közül egyértelműen a jövedelem alapú alkalmazások nyújtják az üzleti értékhez leginkább közelálló értéket, egy momentum mégis hiányzik ezekből az eljárásokból, mégpedig a választás lehetőségének értékelése. Andriessen (2004) kiemeli, hogy ezt a problémát az opciós elméletek képesek áthidalni, mivel azt feltételezik, hogy az immateriális eszközök használata magában hordozza az időbeli késleltetés lehetőségét is. Luerman (1998) szerint az opciós értékelés négy további értéktényező beépítését teszi lehetővé az eddig megismert eljárásokba. Egyrészt a immateriális javakhoz kapcsolódó költségek későbbi kifizetése által a pénz időértéke miatt megtakarítás érhető el. Másrészt egy időben későbbi beruházás időpontjára várva a gazdasági környezet az immateriális eszköz értékét növelő vagy csökkentő irányba is elmozdulhat. Harmadrészt alternatíva költség keletkezik azáltal, hogy a beruházásba fektetett likvid pénzeszközöket nem lehet már más lehetőségekbe invesztálni. Végül pedig olyan összetett opciók értékét is figyelembe kell venni, amelyben egy jelenleg gazdaságilag nem kifizetődő beruházás a későbbiekben olyan rendkívüli lehetőséghez juttathat, ami a beruházás megvalósítása nélkül nem merülhetne fel.

Damodaran (2006) értelmezésében az opciós jelleget mutató eszközök értéke nem a nekik tulajdonítható pénzáramlásokból, illetve használati értékekből ered, hanem annak a lehetőségéből, hogy azok a jövőben értékesek lehetnek valamilyen esemény bekövetkezésétől függően. Opciós értékelést csak akkor lehet alkalmazni, ha az adott eszköz értéke egy másik eszköz értékétől függ, és ha a pénzáramlását valóban egy esemény bekövetkezése határozza meg.

Damodaran szerint (2006) a reál opciók értékelésének két alapvető módszere a Black-Scholes modell megfelelő adaptációja, illetve a binomiális modell, amelyben az egyes eseményekhez tartozó kifizetéseket az események bekövetkezésének valószínűségével szorozva határozható meg az opció értéke. Habár Damodaran (2006) az összetettsége miatt az előbbi módszert ajánlja, abban az esetben, ha a binomiális modellben a környezet változásainak megfelelő diszkontrátát alkalmazzák, a két eljárás ugyanarra az eredményre vezet.

Juhász (2004) többféle reál opció típust nevesít, ezek közül a legfontosabbak a halasztási opció, ami megengedi egy beruházás időbeli eltolását, a bővítési opció lehetőséget ad későbbi terjeszkedésre vagy új piacokra való belépésre, a kiszállási opció elsősorban a jelentős kilépési korlátokkal bíró befektetések esetében lényeges, illetve az összetett opciók tulajdonképpen opciókra szóló opciók, például egy lépcsőzetesen bővíthető kutatás-fejlesztési tevékenység esetén. Ezeknek a lehetőségeknek az immateriális eszközökre való adaptálhatóságát a 3. táblázat mutatja be.

IMMATERIÁLIS ESZKÖZ	BEÉPÍTHETŐ RÉAL OPCIÓ TIPUSA
Kutatás és fejlesztés	Halasztási, kilépési, növekedési opció a termelésben
Szabadalom	Halasztási, kilépési, növekedési opció a termelésben
Marketing költségek, márkanev	Növekedési opció marketing, értékesítési és termelési tevékenységekben
Információs rendszerek	Váltási, bővítési opció
Technológia felvásárlás	Váltási, növekedési opció
Befektetés humántőkébe (ösztönzési rendszerek, alkalmazotti tréningek)	Bővítési, váltási, halasztási opció

3. táblázat: Immaterialis javak mint beágyazott reál opciók. Forrás: Sudarsanam et al.

(2003) pp. 23-24.

Ezek közül példaképpen egy szabadalomnál használt halasztási opció esetében vizsgálom meg, hogyan értelmezhetők a Black-Scholes modell inputadatai Damodaran (2006, 859.o.) javaslatai alapján. Az alaptermék értékeként (S) ebben az esetben azon pénzáramlások jelenértékét kellene megjeleníteni, amelyeket a szabadalom üzleti hasznosítása eredményezne. Az alaptermék értékének varianciáját (σ^2) legcélszerűbben a szabadalom hasznosításából származó bevételek jelenértékére épített Monte Carlo szimulációval lehetne meghatározni. A

kötési árfolyam (K) a példában a szabadalom hasznosításának induló költsége lenne, az opció futamideje (T) pedig az az időszak, ami alatt a szabadalom a vállalat birtokában van. Végül a halasztás költsége (r) úgy kapható meg, hogy a következő időszakban megszerezhető pénzáramlás jelenértékét el kell osztani az összes pénzáramlás jelenértékével.

3.4.5. Az immateriális javak téves érték meghatározásának következményei

A fejezetben bemutatott értékelési módszerek rávilágítanak arra az összetett feladatra, amit egy immateriális eszköz valós értékének meghatározása jelent. Az értékelési folyamat nem csupán a módszerek ismeretéből, korlátaik figyelembe vételéből, és a korrekciók végrehajtásának kipipálásából áll, de nem nélkülözi a vállalat értékteremtő folyamatainak és a külső környezet trendjeinek alapos ismeretét sem, sőt még ezekkel felvértezve is számos buktatót tartogat. Következésképpen a piac és a vállalatvezetők gyakran nem a valóságnak megfelelő értéket tulajdonítanak egyes immateriális eszköznek, így viszont nem optimálisan osztják el az erőforrásaikat.

Lev (2004) arra hívja fel a figyelmet, hogy az immateriális javak értékének felülbecslése és alulbecslése egyaránt hátrányos lehet. A felülértékelt immateriális javak esetén a piac elfecsérli a rendelkezésére álló forrásokat, míg alulértékelés esetén a tudásigényes vállalatok magasabb tőkeköltséggel szembesülnek. Az alulértékelés problémájának felmérésére Lev (2004) 1983 és 2000 között évente 750-1000 vállalatot vizsgált meg abból a szempontból, hogy vajon a vállalat részvényeinek értéke tükrözi-e cégben rejlő kutatás-fejlesztési potenciált. A vizsgálat során kiderült, hogy ezeket a vállalatokat a piac rendszeresen alulértékelt, ugyanakkor egy sikeres kutatás lezárásával hosszan tartó, magas hozamokat értek el. Általánosítva a jelenséget Lev (2004) azt állapította meg, hogy az alulértékelés oka rendszerint a befektetők által a kutatás-fejlesztési célú beruházásoknak tulajdonított túl magas kockázat, amivel magas tőkeköltségeket rónak a vállalatokra. A finanszírozási forrásokhoz való hozzáférés korlátozása pedig elsősorban a kisebb, fiatalabb és kevésbé nyereséges vállalatoknak hátrányos, akik azáltal, hogy reagálásképpen a jövőbe mutató kutatásoktól csoportosítanak át forrásokat a biztonságos fejlesztések irányába, elszalasztják a jövedelemszerzés és a növekedés lehetőségeit.

A helyzet megoldását nehezíti, hogy a nemzetközi beszámolási standardok a korábban tárgyalt módon állandósítják az immateriális eszközökkel kapcsolatos információhiányt, így azonban rendszerint a vállalaton belül sem állnak rendelkezésre megfelelő információk az immateriális javakra fordított befektetésekről, a kutatás-fejlesztési költségvetés felosztásáról vagy a szabadalmaztatási díjakból eredő jövedelem arányáról. Lev (2004) abban látja a

megoldást, hogy a vállalatoknak célzottabb információkat kell adniuk egyrészt az immateriális eszközök értékelésének megkönnyítéséhez az egyedi értékek megjelölése nélkül, másrészt a már lezajlott befektetésekről és azokból származó nyereségről.

4. Összefoglalás

A szellemi tőke egy nemzet gazdagságának és szociális jólétének a legfőbb forrása napjainkban. Ez egyre nagyobb felismerést vár el mind a kormányzati, társadalmi szervezetek részéről, és mind a jogi, számviteli döntéshozóktól. Európa és benne Magyarország szerepét ebben a folyamatosan alakuló új gazdasági rendszerben az fogja meghatározni, hogy képes-e gyorsan és hatékonyan véghez vinni az új technológiai váltást, miközben fokozza a munkaerő termelékenységét. Ennek a kettős célnak az eléréséhez egyrészt biztosítani kell a minőségi oktatást, a tudásintenzív beruházások és kutatás-fejlesztési tevékenységek ösztönzését amellet, hogy elengedhetetlen az intézményi, szabályozási és jogi struktúrák változtatása is.

Ugyanis a megfelelő jogi kerettel hatékonyan lehetne kiaknázni a szellemi tőke alkotásait, ami nagyban segíti a vállalkozásokat a tevékenységük folytatásában, a bevétel termelésében és az új piaci lehetőségek kialakításában. A számviteli szabályozás korszerűsítése pedig azért lenne kiemelkedő fontosságú az immateriális javak tekintetében, mert a jelenlegi beszámolók információi használhatatlanok és megtévesztők. Ez megakadályozza a vállalatok és aggregált szinten a gazdaság átláthatóságát, különösen az innovációk terén, illetve a jövedelemtermelő képesség összehasonlítását. Így információs aszimmetria alakul ki a beszámolók informált és nem informált felhasználói között, ami a vállalatok félreértékeléséhez vezet. A téves értékmegítélés hatására pedig bizonyos típusú vállalatok nehezen férhetnek hozzá új külső finanszírozási forrásokhoz, illetve a vállalatokon belül rosszul megalapozott döntések születhetnek a rendelkezésre álló erőforrások részlegek közötti allokálásáról és a vezetés hatékonyságának megítéléséről.

A számviteli szakma maga is felismerte a beszámolási rendszerek fejlesztésének szükségességét a szellemi tőke jelentőségének kifejezése érdekében. A nemzeti és nemzetközi beszámolási rendszerek elsősorban az immateriális javak azonosításának, a belső előállítású immateriális eszközök számviteli elszámolásának és feltételeinek kereteit próbálják finomítani ennek érdekében.

Ugyanakkor, mivel a számvitel célja nem az értékelés, az immateriális eszközök valós értékének meghatározásához a pénzügyi értékelés folyamatosan fejlődő lehetőségeit kellene továbbra is alkalmazni, akár kombinálva a különböző eljárásokat. Habár a könyv szerinti és piaci érték eltérése így továbbra is fennmaradna, de az információs aszimmetria problémája

megszűnne, ha a vállalatok megfelelő mennyiségű és minőségű adatot nyújtanának az egyes szellemi tőke források tekintetében, amelyek segítségével megalapozott korrekciókkal el lehet jutni a könyv szerinti értékből a piaci értékhez.

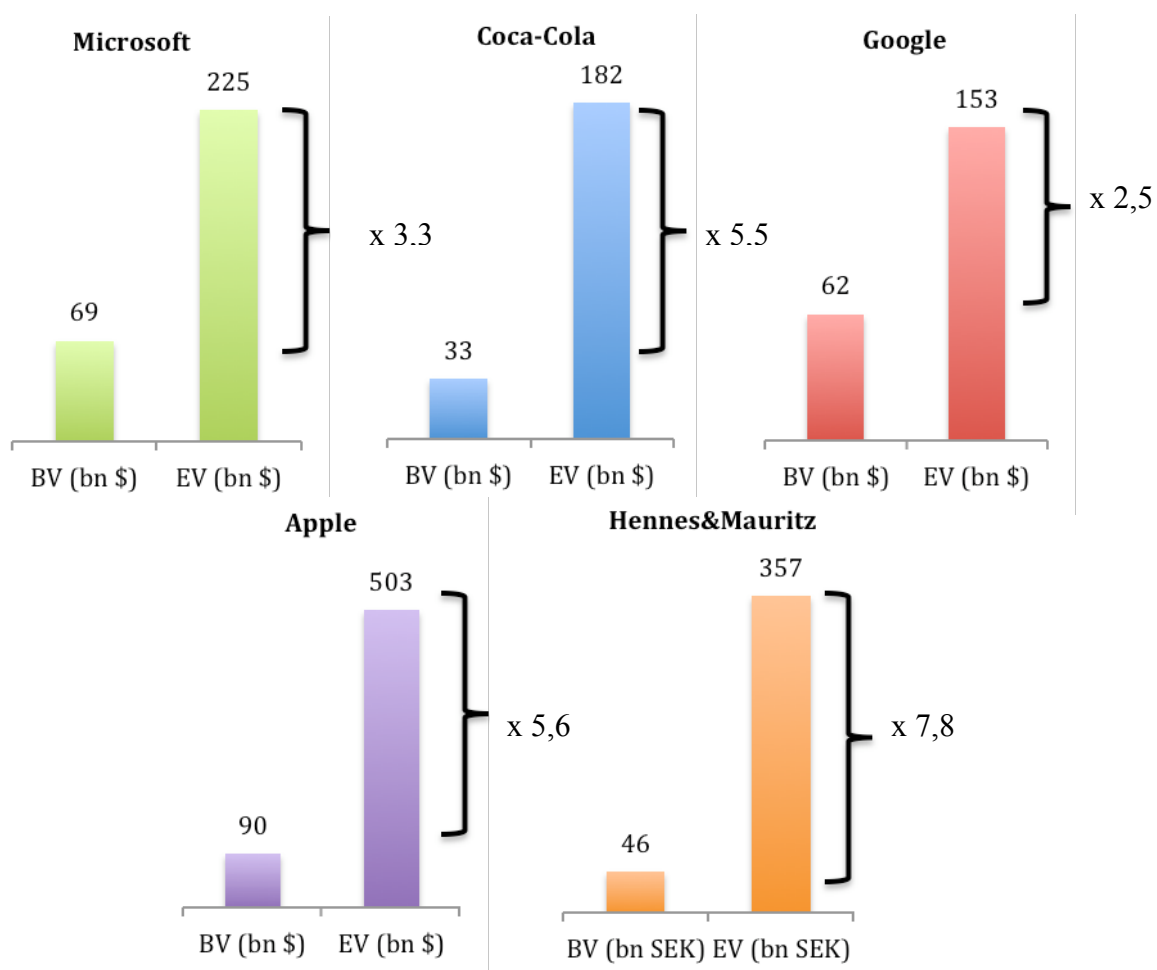
Egyrészt az információs hiány betöltésére olyan új külső beszámolási rendszer kialakítására lenne szükség a jelenlegi pénzügyi beszámolási rendszer mellett, ami kellő adatot nyújt az immateriális javak vállalati értékteremtésben betöltött szerepéről, a hozzájuk kapcsolódó üzleti szegmensek hozamairól, a piaci részesedés megtartásához való hozzájárulásukról, a vezetők készségeiről az immateriális eszközök menedzselése tekintetében, a jogi védelem szintjéről és az immateriális eszközök jogszerű, illetve jogellenes lopásának kockázatairól.

Másrészt elengedhetetlen a megfelelő vállalati szervezet és belső vezetői rendszer kiépítése, ami képes megteremteni a szellemi tőke kimutatásához szükséges információt, erre mutatott példát a Skandia Navigator. Az új típusú vállalati szervezetnek képesnek kell lennie a tudástőke immateriális eszközzé való átalakítására, ami alapjául szolgál további bevételek teremtéséhez, továbbá lehetővé kell tennie a változásokhoz való alkalmazkodás képességét egy jóval előrelátóbb módon. Emellett megfelelő szakértelemmel kell rendelkeznie nemcsak a klasszikus értelemben vett anyagi, hanem az immateriális értéklánc kialakításához is, illetve ennek megfelelő új stratégia kifejlesztéséhez és megvalósításához. Következésképpen, az új típusú menedzserek kulcsfontosságú kompetenciája a szellemi tőke természetének megértéséből ered, hiszen csak így tudják sikeresen kezelni annak három fő területét, azaz a humán-, a szervezeti és a kapcsolati tőkét mint olyan valós vállalati eszközöket, amelyek kifejezik a gazdasági értékteremtés alapját napjaink tudásalapú gazdaságában.

ÁBRAJEGYZÉK

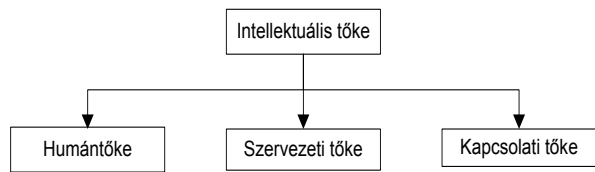
1. Ábra: A tudásalapú vállalatok könyv szerinti (BV) és vállalati értékének (EV) eltérése.

Forrás: Saját szerkesztés a Yahoo!Finance 2012.04.24-ei adatai alapján.

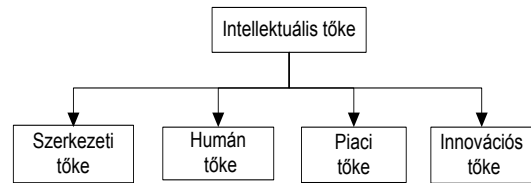


2. ábra: Az intellektuális tőke osztályozásainak áttekintése.

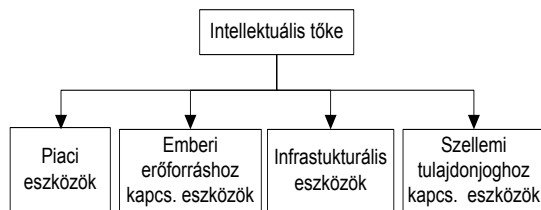
Forrás: Andriessen (2004) p. 61.



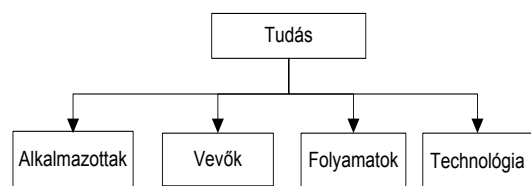
- Holisztikus érték módszer (Roos)
- Inclusive value methodology™ (M'Pherson)



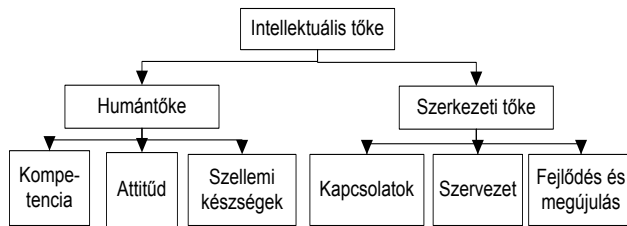
- Szellemi tőke dinamikus értéke (Bounfour)



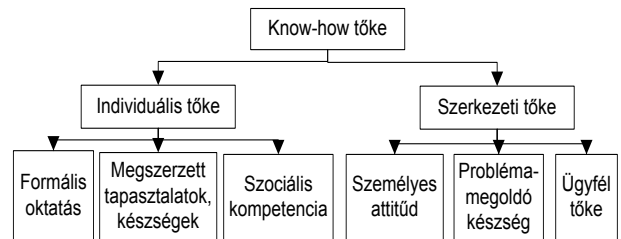
- Szellemi tőke audit (Brooking)



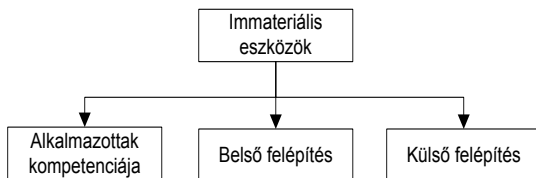
- Szellemi tőke kimutatás (Mouritsen et al.)



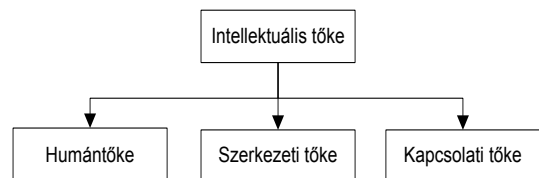
- Szellemi tőke index (Roos et al.)



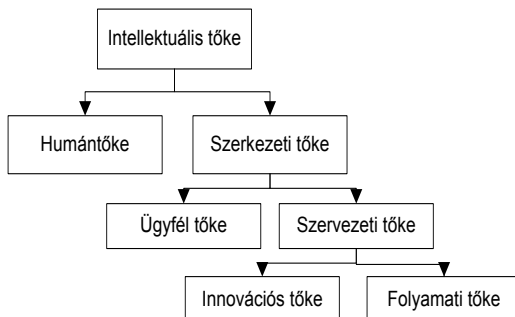
- Konrad csoport



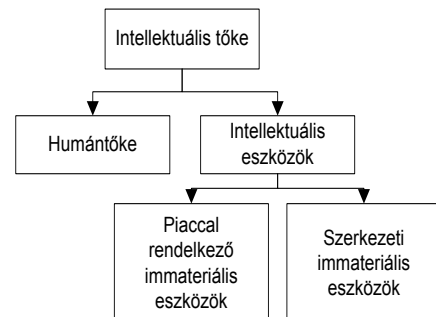
- Immateriális eszköz monitoring (Sveiby)



- Szellemi tőke benchmarking rendszer (Viedma)

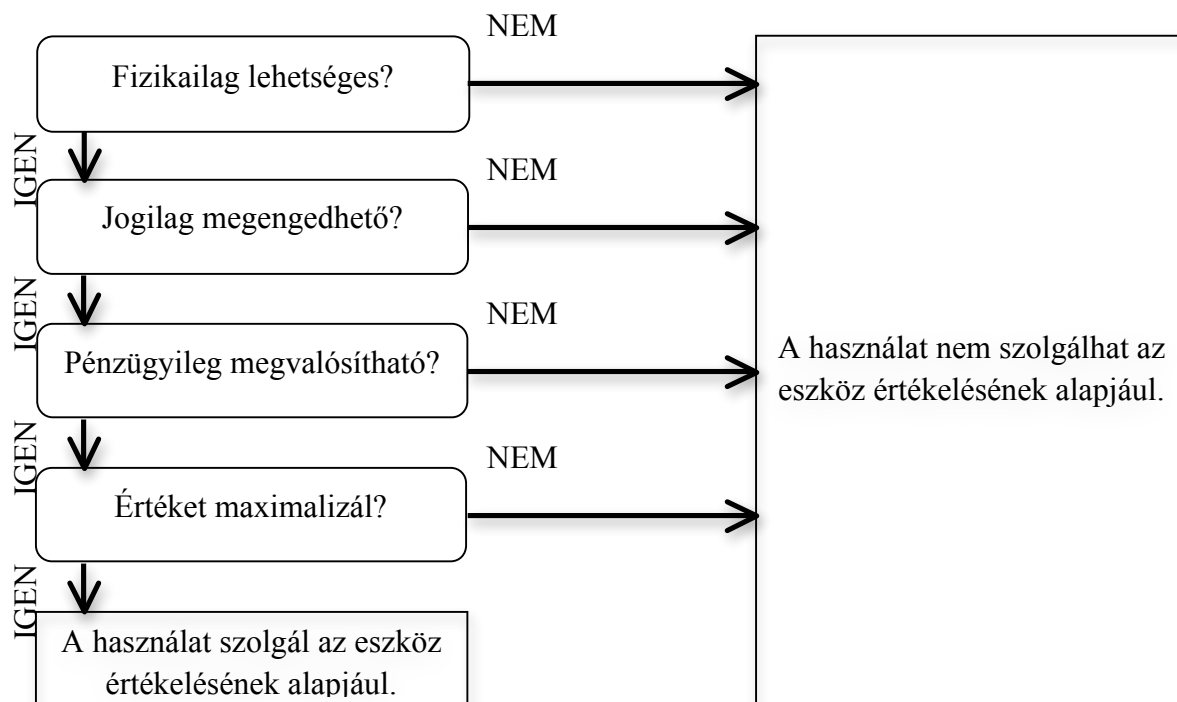


- Skandia navigator (Edvinsson)
- Value added intellectual coefficient™ (Pulic)



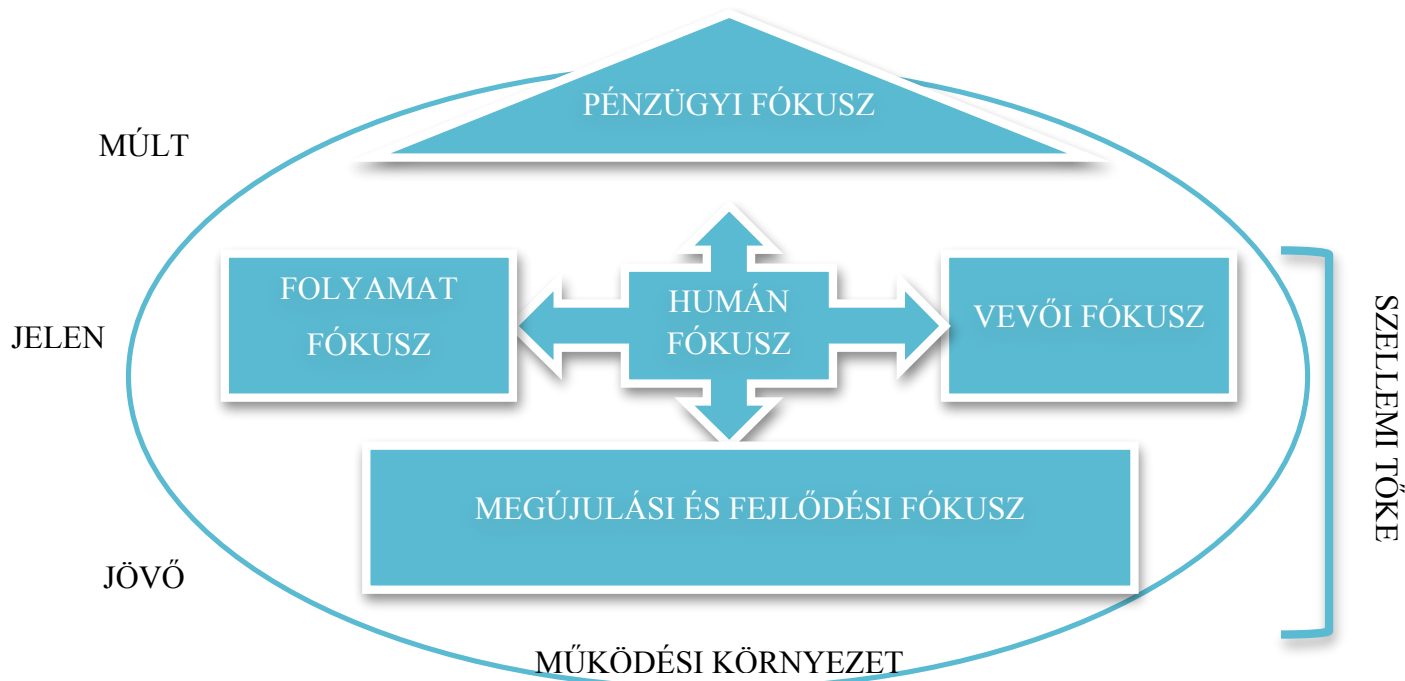
- Sullivan

3. ábra: Döntési fa a legnagyobb és legjobb használati érték meghatározására az IFRS 13 szerint. Forrás: KPMG (2011) p. 10.



4. ábra: A Skandia Navigator modell felépítése.

Forrás: Edvinsson-Malone (1997) p. 225.



IRODALOMJEGYZÉK

- 1959. évi IV. törvény a Polgári Törvénykönyvről. Letöltés:
http://net.jogtar.hu/jr/gen/hjegy_doc.cgi?docid=95900004.TV, Letöltés ideje: 2012.04.16.
- 67/1987. (XII. 10.) PM rendelet a könyvvitel rendjéről. Letöltés:
<http://jab.complex.hu/search.php?dosearch=1&page=5&field=MORELIKETHIS&searchtext=WKHU-QJ-XML-00000098700067PM&docdb=jog17>, Letöltés ideje: 2012.04.16.
- 1991. évi XVIII. törvény a számvitelről. Letöltés:
<http://www.complex.hu/kzlcim/tv991.htm>, Letöltés ideje: 2012.04.15.
- 1999. évi LXXVI. törvény a szerzői jogról. Letöltés:
http://net.jogtar.hu/jr/gen/hjegy_doc.cgi?docid=999000076.TV, Letöltés ideje: 2012.04.17.
- 2000. évi C. törvény a számvitelről. Letöltés:
http://net.jogtar.hu/jr/gen/hjegy_doc.cgi?docid=A0000100.tv, Letöltés ideje: 2012.04.17.
- Andriessen, D. (2004): Making sense of intellectual capital. Designing a method for the valuation of intangibles. Elsevier Butterworth-Heinemann. Oxford, United Kingdom. 2004.
- Autor, D. (2010): The Polarization of Job Opportunities in the U.S. Labor Market. Implications for Employment and Earnings. MIT Department of Economics and National Bureau of Economics Research. 2010. április, Letöltés:
http://www.brookings.edu/~media/Files/rc/papers/2010/04_jobs_autor/04_jobs_autor.pdf, Letöltés ideje: 2012.04.25.
- Balázs et al. (2006): Az IFRS-ek rendszere. A Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok rendszere. Magyar Könyvvizsgálói Kamara Oktatási Központ. Budapest. 2006.
- Baricz Rezső (1999): Mérlegtan. AULA Kiadó. Budapest. 1999.
- Barker, R. (2001): Determining value. Valuation models and financial statements. Financial Times – Prentice Hall, Pearson Education Limited. Harlow, England. 2001.
- Daum, J. H. (2003): Intangible assets and value creation. John Wiley & Sons Ltd., Southern Gate, England. 2003.
- Detlev, J. H. et al. (1999): Secrets of Software Success, Boston: Harvard Business School Press, p. 7. In: Daum (2003): Intangible assets and value creation. John Wiley & Sons Ltd., Southern Gate, England. 2003. p. 11.
- Edvinsson, L. - Malone, M.S. (1997): Intellectual capital. Realizing your company's true value by finding its hidden brainpower. Harper Business. New York. 1997.
- Edvinsson, L. (2002): Corporate longitude. What you need to know to navigate the knowledge economy. Prentice Hall - Financial Times. London, GB. 2002.

- Európai Bizottság (2011): COM 287. A szellemi tulajdon-jogok egységes piaca. A kreativitás és az innováció ösztönzése Európában a gazdasági növekedés elősegítése, minőségi munkahelyek teremtése, valamint kimagasló színvonalú termékek és szolgáltatások biztosítása céljából. Letöltés: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2012:068:0028:0034:HU:PDF> Letöltés ideje: 2012.04.18.
- Ernst&Young (2009): US GAAP vs. IFRS. The basics. Letöltés: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IFRS_v_GAAP_basics_Jan09/\\$file/IFRS_v_GAAP_basics_Jan09.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IFRS_v_GAAP_basics_Jan09/$file/IFRS_v_GAAP_basics_Jan09.pdf), Letöltés ideje: 2012.04.18.
- Ernst&Young (2010): US GAAP vs. IFRS. The basics. Letöltés: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IFRS_vs_US_GAAP_Basics_March_2010/\\$FILE/IFRS_vs_US_GAAP_Basics_March_2010.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IFRS_vs_US_GAAP_Basics_March_2010/$FILE/IFRS_vs_US_GAAP_Basics_March_2010.pdf), Letöltés ideje: 2012.04.17.
- FASB 8: Statement of Financial Accounting Concepts No. 8. Conceptual Framework for Financial Reporting, 2010. szeptember, Letöltés: <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1175822892635&blobheader=application%2Fpdf>, Letöltés ideje: 2012.04.24.
- Ghafele, R. (N.A.): Getting a Grip on Accounting and Intellectual Property. Letöltés: http://www.wipo.int/sme/en/documents/ip_accounting.html#P9_86, Letöltés ideje: 2012.04.29.
- Haigh, D. (2001): Make brands make their mark. International Tax Review, 2001. február, pp. 40-43.. In: Juhász Péter (2004): Az üzleti és könyv szerinti érték eltérésének magyarázata. Vállalatok mérlegen kívüli tételeinek értékelési problémái. PhD értekezés. 2004., p. 51.
- IAS 38, Letöltés: <http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/149D67E2-6769-4E8F-976D-6BABEB783D90/0/ias38sum.pdf>, Letöltés ideje: 2011.05.15.
- IVSC (2007): Determination of Fair Value of Intangible Assets for IFRS Reporting Purposes. IVSC Discussion Paper. 2007. július Letöltés: <http://www.ivsc.org/pubs/comment/intangibleassets.pdf>, Letöltés ideje: 2012.04.29.
- Johnson, H. T. - Kaplan, R. S. (1987): Relevance lost. Harvard Business School Press. Boston. 1987.
- KPMG (2011): IFRS First impressions. Fair value measurement. 2011. június, Letöltés: <http://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/first->

[impressions/Documents/First-impressions-fair-value-measurement.pdf](#), Letöltés ideje: 2012.04.26.

- Lee (1986): Towards a theory and practice of cash flow accounting, Garland Publishing Inc., New York. 1986. In: Juhász Péter (2004): Az üzleti és könyv szerinti érték eltérésének magyarázata. Vállalatok mérlegen kívüli tételeinek értékelési problémái. PhD értekezés. 2004., p. 18.
- Lev, B. (2000): Knowledge and shareholder value. Letöltés: <http://www.docstoc.com/docs/86321249/KNOWLEDGE-AND-SHAREHOLDER-VALUE>Edoc, Letöltés ideje: 2012.04.15.
- Lev, B. (2004): Az immateriális javakban rejlő versenyelőny fokozása. Harvard business manager magyar kiadás, 1419-2519. 2004. 6. évf. 6. szám, pp. 39-47. Letöltés: <http://publikaciok.lib.uni-corvinus.hu/egyetemi/350782.pdf>, Letöltés ideje: 2012.04.16.
- Lontai E. - Faludi G. - Gyertyánfy P. - Vékás G. (2006): Magyar polgári jog. Szellemi alkotások joga. Eötvös József Könyvkiadó. Budapest. 2006.
- Luerman, T. (1998): Investment opportunities as real options. Getting started on the numbers. Harvard Business Review, 1998. július-augusztus. pp. 88-89.
- Mackenzie, B. - Coe Tsee, D. - Njikizana, T. - Chamboko, R. - Colyvas, B. (2011): Wiley IFRS 2011. Interpretation and application of International Financial Reporting Standards. Wiley. Hoboken. 2011.
- Pearl (2001): Intangible investments, tangible results. MIT Sloan Management Review, Fall 2001, pp. 13-14. In: Juhász Péter (2004): Az üzleti és könyv szerinti érték eltérésének magyarázata. Vállalatok mérlegen kívüli tételeinek értékelési problémái. PhD értekezés. 2004., p. 51.
- Reilly, R. - Schweihs, R. (1999): Valuing intangible assets. McGraw-Hill. New York. 1999.
- Rivette, K. G. - Kline, D. (2000): Rembrandts in the Attic. Unlocking the Hidden Value of Patents. Harvard Business School Press. Cambridge MA. 2000.
- Róth, J. – Adorján, Cs. – Lukács, J. – Veit, J. (2008): Pénzügyi számvitel. Budapest.
- Schweihs, R. P. (2002): Valuation of intellectual property is the focus of the new accounting guidelines, Intellectual Property and Technology Law Journal, 2002. május, pp. 6-13. In: Juhász Péter (2004): Az üzleti és könyv szerinti érték eltérésének magyarázata. Vállalatok mérlegen kívüli tételeinek értékelési problémái. PhD értekezés. 2004., p. 53.
- Smith, G. - Parr, R. (1994): Valuation of intellectual property and intangible assets. John Wiley & Sons. New York. 1994.

- Stewart, T. A. (2002): The wealth of knowledge. Intellectual capital and the twenty-first century organization. Brealey. London, Great Britain. 2002.
- Sudarsanam, S. - Sorwar, G. - Marr, B. (2003): Valuation of Intellectual Capital and Real Option Models. Letöltés: <http://www.realoptions.org/papers2004/SudarsanamIntellCap.pdf>, Letöltés ideje: 2012.04.30.
- Sullivan, P. H. (1998): Introduction to Intellectual Capital management. In: Sullivan, P. H., ed. Profiting from intellectual capital: extracting value from innovation. John Wiley&Sons. New York. pp. 3-18.
- The Economist (2007): The value of knowledge. European firms and the intellectual property challenge. Economist Intelligence Unit white paper. 2007. Letöltés: http://graphics.eiu.com/files/ad_pdfs/eiu_EuropeIPR_wp.pdf Letöltés ideje: 2012.04.20.
- Tomo, O. (2011): The 2011 drug patent 'cliff' and the evolution of IP evaluation. Intellectual Property Watch, 2011. január 11.
- WIPO (2004): WIPO Intellectual Property Handbook. Policy, Law and Use. Letöltés: <http://www.wipo.int/about-ip/en/iprm/>, Letöltés ideje: 2012.04.24.