

JUHÁSZ PÉTER

# A mérlegen kívüli tételek szerepének és megítélésének változása a magyar vállalatok működésében<sup>1</sup>

Ebben a cikkben azt vizsgálom, hogy a hazai cégek életében milyen szerepet játszanak a mérlegen kívüli tételek, illetve a vállalati vezetők miként vélekednek az azok kezeléséhez kapcsolódó problémákról. Ehhez a Budapesti Corvinus Egyetem Versenyben a világgal kutatási projektjeinek kérdőíves felméréseit használom. Mivel mind 2004-ben, mind 2009-ben végeztünk adatfelvételt, lehetőségünk van a változások dinamikájának nyomon követésére is.

A „mérlegen kívüli tételek” kifejezés a szakirodalomban többféle értelemben is használatos: sokan például a tudáshoz kapcsolódó, a pénzügyi számvitel által nem mért javak (tehát eszközök) értékét nevezik így, míg például a pénzügyi intézmények kapcsán elsősorban a különféle feltételes kötelezettségvállalásokat (például garancia, kezesség), vagyis főként a kötelezettségeket fedi a fogalom. A következőkben a mérlegen kívüli tételek kifejezést a lehető legtágabb értelemben használom: minden olyan tényezőt így jelölök, amely (1) a vállalati értékre érdemi befolyással van, (2) a mérlegen nem vagy nem a valós üzleti értéken (vagyis üzleti érték szempontjából csak részben) szerepel, és (3) a vállalkozás képes az adott tényező értékét befolyásolni. Ez tehát azt jelenti, hogy egyaránt érthetünk alatta eszközöket és forrásokat is.

## 1. ELMÉLETI ÁTTEKINTÉS

Mind a mérlegen kívüli tételek azonosítása és csoportosítása, mind azok értékének meghatározása összetett feladat, és messze túlmutat a jelen cikk lehetőségein. A következőkben csak röviden tekintem át e területeket. (Részletes bemutatáshoz lásd például Juhász [2004a] és [2004b]).

A különféle vagyonelemek (eszközök és források) pénzügyi szempontból fair (piaci) értéke és a mérlegben kimutatott értéke között legalább három okból lehet eltérés. Az adott eszköz (1) szerepel ugyan a számviteli kimutatásokban, ám annak üzleti szempontból mért (az aktuális felhasználáshoz igazodva: például realizálható, helyettesítési, pótlási, likvidációs) értéke eltér a könyvekben szereplőtől. Erre jó példa lehet egy inflációs környezetben több évtizede beszerzett ingatlan.

Az adott eszköz (2) teljesen hiányzik a számviteli információs rendszerből, mivel ahhoz a számvitel nem tudott aktiválható értéket kapcsolni. Ide tartozhatnak a saját magunk által

1 A kutatást a TÁMOP-4.2.1.B-09/KMR-2010-0005 projekt támogatta.

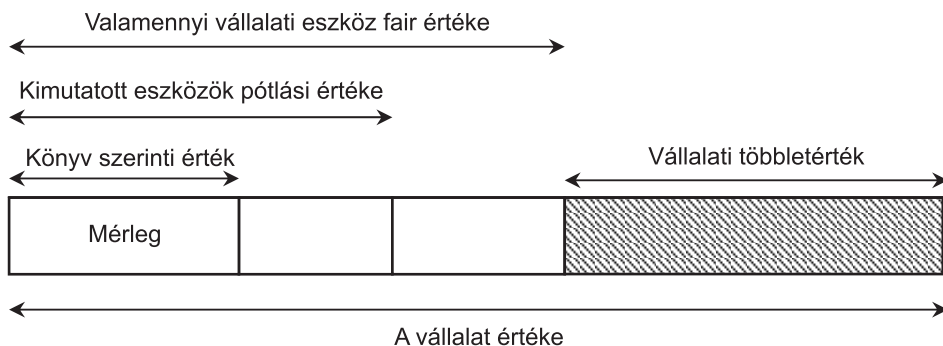
felépített márkanevek (ha a kapcsolódó marketingköltségeket korábban mindig teljes egészében ráfordításként elszámoltuk), a forrásoldalon a kezességvállalás vagy egy kártérítési per (nem tudjuk megbecsülni teljes bizonyossággal a várható kötelezettséget) is.

Végül hiányozhat egy vagyonelem értéke azért is, mert (3) azt a pénzügyi számvitel nem tekinti eszköznek. Ehhez ugyanis többek között az adott eszköznek tulajdonolhatónak is kell lennie (*Standfield* [2002], 48. o.), ami azt feltételezi, hogy a vagyonelem szabadon adható-vehető. Ez azonban nem teljesül a kvázi eszközökre, amelyek a cégértéket befolysolják ugyan, de önállóan pénzzé nem tehetők (vagy pénzzel meg nem válthatók). Ilyen lehet például a vállalat jó (vagy rossz) hírneve, az érvényben lévő munkaszerződések vagy az üzleti kapcsolatok. Tudjuk, hogy egy működő cég egy befektetőnek többet ér, mint egy ugyanolyan eszközállományú, de dolgozók, beszállítók és vevők nélküli társaság, ugyanakkor ezt az eltérést a felszámolásakor realizálható vagyoni értékre koncentráló pénzügyi számvitel nem akarja bemutatni.

Ráadásul e három eltérés még csak a valós és a számviteli eszközérték eltérését magyarázza, ám tudjuk: a vállalatok csak olyan projekteket valósítanak meg, ahol a várható pénzbeli hozamok jelenértéke meghaladja a befektetési igényt, azaz az eszközökért fizetendő összeget. Ez a többletérték (nettó jelenérték) szintén megjelenik az adott vállalat üzleti értékében, miközben a múlt- és jelenorientált számvitelnek e tétel bemutatása nem célja. A bemutatott eltéréseket az *1. ábra* szemlélteti.

*1. ábra*

### A mérlegen kívüli tételek kategóriái



Ha valamennyi eszközt szeretnénk egy módosított, pénzügyi szemléletű mérlegben látni, a *2. ábrán* látható módon elkészíthetjük a klasszikus kimutatás kiegészített változatát.

Az ábra kapcsán három észrevételt kell tenni. Egyrészt nagyon fontos, hogy minden mérlegbeli tételt át kell értékelni, másrészt vannak ki nem mutatott kötelezettségek is, harmadrészt pedig ügyelni kell arra, hogy az így számszerűsített saját tőkéből még mindig hiányzik az imént látott vállalati többletérték. Éppen ezért *Damodaran* [2001] inkább a *3. ábrán* látható felosztást javasolja.

2. ábra

**Immateriális eszközökkel kiegészített,  
pénzügyi szempontból korrigált mérleg**

	<b>Eszközök</b>		<b>Források</b>
Átértékelt mérlegfőtételek	<i>Forgóeszközök</i>		<i>Rövid lejáratú kötelezettségek</i>
	Készpénz, bankbetét Piacképes értékpapírok Vevők Egyéb követelések Készletek <i>Befektetett eszközök</i> Föld Épületek Gépek, berendezések Befektetett pénzügyi eszközök Goodwill		Szállítók Rövid lejáratú hitelek Garanciális kötelezettségek <i>Hosszú lejáratú kötelezettségek</i> Hosszú lejáratú hitelek Kötelezettség nyugdíjalapokból Halasztott adók Lízing <i>Saját tőke</i> Bevétel részvényeladásból Eredménytartalék
Mérlegén kívüli tételek	<i>Immateriális eszközök</i> Védjegyek és szabadalmak Értékesítési hálózat Lojális és képzett munkaerő Ügyféllojalítás Tanúsítványok Márkanévek		Ki nem mutatott eredmény <i>Immateriális kötelezettségek</i> Folyamatban lévő perek Tartós foglalkoztatási politika Termék- és szolgáltatásminőség iránti elkötelezettség Népszerűsítési és hirdetési kényszer

Forrás: Shapiro és Balbirek [2000], 2. o. alapján

A hiányzó érték számszerűsítésére különféle próbálkozások történtek. Ezek igen eltérő eredményekre jutottak, ám közös bennük, hogy a számvitel által kimutatott részt minden esetben igen szerénynek becsülték.

3. ábra

**A vállalat pénzügyi szemszögből**

<b>Eszközök</b>		<b>Források</b>	
Jelenleg is pénzt termelő, meglévő befektetések	Meglévő befektetések	Idegen tőke	Kölcsönvett pénz
A jövőben megvalósítható befektetések várható pénzáramlása	Jövőbeni befektetések	Saját tőke	Tulajdonosok tőkéje

Forrás: Damodaran [2001], 143. o. alapján

A *Personnel Today* [2002] szerint például az Egyesült Államokban 1978-ban a vállalatok könyv szerinti értéke átlagosan piaci értékük 95 százalékát tette ki, tíz esztendővel később alig 28 százalékát. Az ezredfordulón a mutató már alulról közelíti a 20 százalékot.

Roos [1997]<sup>2</sup> ugyanakkor – egyesült államokbeli óriáscégeket vizsgálva – 14–90 százalékos rést talált (idézi: Booth [1998]).

Mivel az eszközalapú megközelítésekben a vállalati többletérték hiányzik, szó sem lehet arról, hogy valamiféle korrigált eszközértékkel valaha is helyettesíthetők volnának a különféle vállalatértékelési technikák. E megközelítések szerepe a különféle projektekbe, üzletágakba vagy cégekbe fektetett (illetve azok megszüntetésével felszabadítható) tőke mennyiségének megbecslésében döntő. Mivel minden „megtartani vagy felszámolni” döntés alapja a jövőbeli jövedelmek jelenértékének és a mai befektetett tőkének az összevetése, kulcskérdés, hogy ennek során ne csak a hagyományos számviteli információkra támaszkodjunk.

A befektetett tőke megfelelő megítélése a teljesítménymérésnél is fontos: az elvárt hozamok csak a befektetett tőke valós értékének ismeretében becsülhetők helyesen. Enélkül helyesen például gazdasági hozzáadott érték (Economic Value Added – EVA) sem számolható.

1. táblázat

**A vállalati részleg által lekötött tőke meghatározásához használt értékelési eljárások megoszlása**

Nettó könyv szerinti érték	87%
Pótlási érték	4%
Bruttó könyv szerinti érték	3%
Piaci érték	1%
Egyéb	5%

Forrás: Arnold–Davies [2000], 159. o.

Éppen ezért ellenőrizte Arnold és Davies [2000], hogy az amerikai vállalatok miként becslik a lekötött tőkét (1. táblázat). A szerzők megállapították, hogy hiába foglalkozott már addigra is több évtizede a szakirodalom a számviteli mérési problémákkal, a cégek többsége nem szakadt el a nettó könyv szerinti értéktől.

## 2. ADATFELVÉTEL

A bemutatott elméleti megfontolások alapján több, a mérlegen kívüli tételekhez és a szellemi tőkéhez kapcsolódó kérdés került a *Versenyben a világgal* pénzügyi vezetőknek szóló 2004-es és 2009-es kérdőívébe. Noha mindkét adatfelvételkor cél volt – a 10 főnél többet foglalkoztató hazai cégek között – a reprezentatív minta kialakítása, a válaszadási hajlandóság cégcsoportonkénti eltérése miatt a megtisztított adatbázisok mindegyik évben kisebb-nagyobb eltérést mutattak az alapsokaságtól, többféle szempontból is.

<sup>2</sup> Roos, J. [1997]: Intellectual capital. Macmillan Business

A 2009-es mintavételnél törekedtünk a korábban válaszoló cégek ismételt megkérdezésére, és a mintát újból reprezentatívvá igyekeztünk alakítani, ám az eredmény az eltérő válaszadási kedv miatt ezúttal sem lett ebből a szempontból tökéletes. Ráadásul maga az alapsokaság eloszlása is lényegesen változott a vizsgált időszakban (2. táblázat).

2. táblázat

**A minta reprezentativitása a cég fő tevékenysége szerint**

	Populáció*		Minta	
	2004	2009	2004	2009
Mezőgazdaság	4,4%	2,70%	2,8%	4,20%
Kitermelőipar	0,2%	0,20%	6,9%	0,00%
Feldolgozóipar	13,6%	9,40%	51,2%	42,40%
Energiaszolgáltatás	0,3%	2,50%	6,9%	1,90%
Építőipar	9,8%	11,20%	5,5%	8,40%
Kereskedelem	27,1%	25,40%	9,7%	19,10%
Szolgáltatás	39,0%	43,50%	12,1%	23,00%
Közösségi szolgáltatások	5,6%	5,10%	4,8%	1,00%
<b>N (db)</b>			<b>289</b>	<b>309</b>

\*Forrás: KSH [2004] és KSH [2009]

Így a nyers mintaismérvek alapstatisztikái csak korlátozottan összevethetőek, ha feltételezzük, hogy a szellemi tőke megítélése szempontjából a hazai cégek nem egységesek. Ezért e homogenitás tesztjeit végeztem el először a két adatbázison. Az egyes kérdések elemzésénél külön jelzem, ha a csoportok között érdemi eltérést találtam. (Az eltérések értékelésénél a nominális, illetve ordinális skálák miatt általában khi-négyzet tesztet használtam. Az ettől való eltérést külön jelölöm. Mindvégig 5 százalékos szignifikanciaszinttel dolgoztam.) A vizsgálat eredményeinek általánosítását korlátozza, hogy az adatbázis reprezentativitását, illetve a két minta esetleges szerkezeti eltérését más szempontból nem korrigáltam.

Az összevethetőség javítására a különféle alcsoportok önálló vizsgálata mellett a minta utólagos rétegzése, azaz az egyes alcsoportok eredményeinek súlyozott átlagolása kínálkozik lehetőségként. Ezt többféle szempont alapján is megtehetjük. Miután a különféle ismérvek közül az alapsokaság valós megoszlását a KSH adatai alapján a legpontosabban iparág szerint ismerjük, e rétegzési szempontot alkalmaztam a teljes sokasági átlagok meghatározására. A súlyok meghatározásánál a KSH [2004] szerinti struktúrát vettem alapul.

Ugyanakkor lényeges különbség mutatkozott a mintában szereplő cégek tulajdonosi háttérben is. Mivel itt pontosan megfeleltethető KSH-adat nem állt rendelkezésemre, ha a csoportok között szignifikáns eltérés mutatkozott, csak a csoportokat vettem össze, a sokasági átlagot nem értelmeztem.

3. táblázat

**A minták megoszlása tulajdonosi háttér szerint (%)**

	2004	2009
Nincs többségi tulajdonos	5,3	9,6
Többségi állami tulajdon	28,6	9,0
Többségi belföldi (nem állami) tulajdon	46,8	66,1
Többségi külföldi tulajdon	19,3	15,3
<b>N (db)</b>	<b>301</b>	<b>301</b>

Elsőként a mérési probléma jelentőségét érdemes megvizsgálni. Mind a két mintavételkor rákérdeztünk, hogy a kitöltő pénzügyi vezető hogyan látja vállalati értékének szerkezeti megoszlását. Az átlagos értékek egyes ágazatok közti eltérését ANOVA-tesztel ellenőriztem. Kiderült: 2004-ben a reáljavak, az emberi erőforrás és a kutatás-fejlesztés részaránya szignifikánsan eltért a csoportok között, míg 2009-ben ilyen különbséget csak a kutatás-fejlesztésnél találtam. Az alapsokaság szerint újrásúlyozott átlagot a 4. táblázat, a szignifikáns eltéréseket az 5. táblázat tartalmazza.

4. táblázat

**A vállalatok értékének összetétele a pénzügyi vezetők megítélése szerint (%)**

	2004	2009*	2009**
Reáljavak	40,58	31,22	31,05
Pénzügyi eszközök	11,83	19,29	19,25
Üzleti kapcsolatok	14,97	16,45	16,30
Emberi erőforrás	14,13	13,03	13,33
Tudástőke	10,05	10,67	10,87
Márkanevek	5,71	4,45	4,35
Kutatás-fejlesztés	2,63	3,26	3,44
Egyéb	0,90	1,55	1,31

Megjegyzés: \* a 2004-es iparági súlyokkal; \*\* a 2009-es sokasági súlyokkal.

A hazai vállalatokról ezek alapján elmondható, hogy a vizsgált öt évben a reáljavak aránya 40 százalékról 30 százalékra apadt, ugyanakkor a pénzügyi számvitel által szintén mért pénzügyi eszközök aránya jelentősen, 12-ről 19 százalékra kúszott fel. Vagyis a hagyományos kimutatásokban szereplő érték részaránya a vezetők szerint 52,4 százalékról 50,5 százalék közelébe csökkent. Eszerint a hazai kimutatások is csupán a cégérték töredékét mutatják, hiszen a hiányzó 50 százalékon felül a reáljavak és a pénzügyi eszközök nyilvántartási értéke sem mindig egyezik meg a piaci megítéléssel. (Emlékezzünk: a *Personnel Today* [2002] adatai az ezredfordulóra 20 százalékos értéket jeleztek a mérlegen belül, bár azóta a válság miatt a piaci értékek a romló kilátások miatt jelentősen csökkentek.)

## A vállalat értékének összetétele – szignifikáns eltérések ágazonként

A vállalat értékében kitett rész (%)		Reál-javak 2004	Emberi erőforrás 2004	Kutatás-fejlesztés 2004	Kutatás-fejlesztés 2009
Mezőgazdaság	<b>Átlag</b>	<b>58,43</b>	<b>8,43</b>	<b>3,78</b>	<b>1,20</b>
	N	21,00	21,00	18,00	10,00
	Szórás	20,78	6,54	8,25	2,10
Kitermelőipar és energiaszolgáltatás	<b>Átlag</b>	<b>56,74</b>	<b>18,20</b>	<b>0,75</b>	<b>0,00</b>
	N	19,00	20,00	16,00	4,00
	Szórás	27,03	15,95	2,52	0,00
Élelmiszeripar	<b>Átlag</b>	<b>33,96</b>	<b>10,28</b>	<b>0,43</b>	<b>0,71</b>
	N	26,00	25,00	23,00	14,00
	Szórás	22,65	9,21	1,44	2,67
Könnyűipar	<b>Átlag</b>	<b>42,33</b>	<b>14,38</b>	<b>1,08</b>	<b>2,22</b>
	N	30,00	29,00	26,00	9,00
	Szórás	24,70	11,23	3,16	3,63
Vegyipar	<b>Átlag</b>	<b>32,52</b>	<b>10,29</b>	<b>6,00</b>	<b>3,57</b>
	N	21,00	21,00	21,00	7,00
	Szórás	22,64	6,11	8,24	7,48
Gépipar	<b>Átlag</b>	<b>46,75</b>	<b>14,63</b>	<b>3,81</b>	<b>3,60</b>
	N	20,00	19,00	16,00	25,00
	Szórás	23,80	8,08	6,68	4,68
Egyéb feldolgozóipar	<b>Átlag</b>	<b>38,09</b>	<b>15,91</b>	<b>1,90</b>	<b>4,35</b>
	N	22,00	22,00	20,00	23,00
	Szórás	17,99	7,87	2,69	7,28
Építőipar	<b>Átlag</b>	<b>43,46</b>	<b>19,69</b>	<b>0,73</b>	<b>1,56</b>
	N	13,00	13,00	11,00	18,00
	Szórás	25,35	16,09	1,68	3,76
Kereskedelem	<b>Átlag</b>	<b>43,26</b>	<b>13,82</b>	<b>0,50</b>	<b>0,83</b>
	N	23,00	22,00	20,00	36,00
	Szórás	24,96	11,36	v1,54	2,54
Szolgáltatás és közösségi szolgáltatás	<b>Átlag</b>	<b>44,43</b>	<b>13,88</b>	<b>1,36</b>	<b>1,33</b>
	N	40,00	40,00	39,00	41,00
	Szórás	27,79	11,12	3,17	2,86

Az iparágak közti szignifikáns eltéréseket vizsgálva elmondható: a reáljavarok aránya az élelmiszer- és a vegyiparban lényegesen alacsonyabb volt, mint például a kitermelőiparban és a mezőgazdaságban. Az emberi erőforrás értéke a kitermelő- és az építőiparban volt a legjelentősebb a cégértékhez képest 2004-ben, míg a kutatás-fejlesztés a vegyiparban volt a legfontosabb. A 2009-es mintában ugyanakkor az egyéb feldolgozóiparban képviselt a legnagyobb értéket a K+F. Érdekes, hogy miközben egyes ágazatokban visszaesett a kutatás képviselte átlagos érték, másutt emelkedést tapasztalhatunk. Ezek az eltérések azonban a magas szórások miatt nem szignifikánsak.

Ellenőriztem a tulajdonosi háttér szerinti értékmegoszlást is. A 2004-es mintában a reáljavaroknál és az üzleti kapcsolatok értékénél találtam szignifikáns eltérést a csoportok között (6. táblázat), míg a 2009-es adatoknál tulajdonosi háttér szempontjából nem váltak el szignifikánsan a csoportok. Emiatt az 5. táblázat sokasági becslését ebből a szempontból is reprezentatívnak tekinthetjük.

6. táblázat

## Szignifikáns eltérések a 2004-es mintában

Vállalata értékében hány százalékot képviselnek a ...		Reál- javak	Üzleti kapcsolatok
Nincs többségi tulajdonos	<b>Átlag</b>	<b>50,73</b>	<b>12,45</b>
	N	11	11
	Szórás	26,05	17,10
Többségi állami tulajdon	<b>Átlag</b>	<b>52,86</b>	<b>10,43</b>
	N	64	63
	Szórás	24,92	10,35
Többségi belföldi (nem állami) tulajdon	<b>Átlag</b>	<b>39,50</b>	<b>16,05</b>
	N	119	117
	Szórás	24,26	12,41
Többségi külföldi tulajdon	<b>Átlag</b>	<b>39,27</b>	<b>12,97</b>
	N	41	38
	Szórás	23,09	10,26
Összesen	<b>Átlag</b>	<b>43,62</b>	<b>13,82</b>
	N	235	229
	Szórás	24,94	11,98

A 6. táblázat alapján úgy látszik, hogy a 2004-es mintában a többségi tulajdonos nélküli és az állami cégek értékéből (pénzügyi vezetőik megítélése szerint) az átlagnál nagyobb hányadot tettek ki a reáljavarok. Ugyanakkor az üzleti kapcsolatokat az értékteremtésben elsősorban a belföldi tulajdonú cégek ítélték fontosnak.



A szakirodalom alapján különösen fontos kérdés, hogy a vállalatok a szellemi tőkét mérik-e, illetve hogy ez a mérés öncélú, vagy az eredményeket a napi döntésekben is használják. Ebből a szempontból az egyes ágazatok sem 2004-ben, sem 2009-ben nem mutattak szignifikáns különbséget, így a mintaszintű átlagok összevethetők (7. táblázat).

7. táblázat

### Tőkeelemek mérése

	Nem mérik	Önállóan mérik	Mérik és a döntésekben is használják
Munkaerő			
2004	53,61	18,90	27,49
2009	51,07	21,89	27,04
Tudástőke			
2004	80,87	8,66	10,47
2009	73,08	16,24	10,68
Üzleti kapcsolatok			
2004	61,97	14,79	23,24
2009	51,95	23,38	24,68
Beszállítói kapcsolatok			
2004	57,49	17,07	25,44
2009	48,28	25,86	25,86
Vevői kapcsolatok			
2004	52,56	19,45	27,99
2009	46,35	24,03	29,61
Márkanevek			
2004	78,26	11,23	10,51
2009	71,43	14,29	14,29
Ingatlanok			
2004	40,40	30,64	28,96
2009	56,96	26,09	16,96
Pénzügyi befektetések			
2004	41,10	26,37	32,53
2009	45,13	23,89	30,97

Össességében elmondható, hogy miközben a szellemitőke-elemek mérése gyakoribbá vált, az ingatlanok és a pénzügyi befektetések számviteli rendszeren kívüli mérése ritkább lett, amit alighanem a válság miatt visszaeső tőzsdei árfolyamok és ingatlanárak magyaráz-

hatnak. Ugyanakkor a legtöbb tőkeelemnél csak a mérés lett gyakoribb, a döntésekbe való bevonás csak a márkaneveknél nőtt látványosan. Elgondolkodtató, hogy noha a számviteli rendszer korlátai ismertek, még a leggyakrabban önállóan mért pénzügyi befektetéseket is kevesebb, mint minden harmadik cég követi nyomon.

Hasonló jellegű kutatást itthon 130 cég bevonásával a KPMG-BME Akadémián (2006) is végeztek, bár annak fókuszában a tudásmenedzsment állt. Az eredmények összhangban vannak az ott mérttel, hiszen mintájukban 2000-ben 0, 2005-ben pedig 10 százalék volt a tudástőke mérési gyakorisága.

A mérési szokásokat megvizsgáltam tulajdonosi háttér szerint is. A 2004-es mintában az üzleti kapcsolatok, a beszállítói és a vevői kapcsolatok mérésénél találtam szignifikáns kapcsolatot (8. táblázat). (A 2009-es adatoknál ugyanakkor ilyen eltérést nem találtam.)

Az adatok szerint 2004-ben az üzleti kapcsolatok döntési célú mérésében saját bevallásuk szerint a többségi tulajdonos nélküli cégek jártak az élen, a beszállítói és vevői kapcsolatokra döntési céllal főként az állami vállalatok figyeltek. Igen tanulságos, hogy a külföldi többségi kézben lévő cégek ezen mérésekre kevesebb gondot fordítanak, amit feltehetően az magyarázott, hogy az üzleti kapcsolatokkal kapcsolatos döntések jó részét az anyavállalatnál hozták meg.

8. táblázat

#### Szignifikáns eltérések a mérésben 2004-ben

	Nincs többségi tulajdonos	Többségi állami tulajdon	Többségi belföldi (nem állami) tulajdon	Többségi külföldi tulajdon
<b>Üzleti kapcsolatok</b>				
Nem mérik	46,67%	58,75%	59,12%	78,85%
Önállóan mérik	13,33%	18,75%	14,60%	9,62%
Mérik és a döntésekben is használják	40,00%	22,50%	26,28%	11,54%
<b>Beszállítói kapcsolatok</b>				
Nem mérik	53,33%	45,24%	57,35%	78,85%
Önállóan mérik	20,00%	23,81%	15,44%	9,62%
Mérik és a döntésekben is használják	26,67%	30,95%	27,21%	11,54%
<b>Vevői kapcsolatok</b>				
Nem mérik	46,67%	41,38%	53,62%	69,81%
Önállóan mérik	26,67%	24,14%	17,39%	15,09%
Mérik és a döntésekben is használják	26,67%	34,48%	28,99%	15,09%

Látva a hagyományos számviteli mérésből kimaradó komoly értéket, jogosan merül fel, hogy e hiányt figyelembe veszik-e a vállalatok a befektetett tőke mérésekor. Arnold és Davies [2000] felmérését megismételve, az iparág szerinti hovatartozással nem találtam szignifikáns kapcsolatot. Így a teljes sokaságra értelmezhetően a 9. táblázat adatait kaptam.

9. táblázat

**Az üzletágakba fektetett tőke mérésének módja\*\***

	<b>Egyesült Királyság* 2000</b>	<b>Magyarország 2004</b>	<b>Magyarország 2009</b>
Nettó könyv szerinti érték	87%	65,0%	55,8%
Pótlási érték	4%	6,0%	3,3%
Bruttó könyv szerinti érték	3%	13,5%	18,6%
Piaci érték	1%	24,1%	24,7%
Egyéb	5%	1,1%	2,3%

\* Forrás: Arnold–Davies [2000], 159. o.

\*\* A hazai mérésnél – a kérdőív utasítása ellenére – néhányan több módszert is megjelöltek.

Az összevetés azt mutatja, hogy itthon szakmai szempontból 2004-ben jobban álltunk, mint 2000-ben az Egyesült Királyság cégei. Ráadásul 2009-re további fejlődés is bekövetkezett, hiszen a nettó könyv szerinti érték jelentősége csökkent. Ugyanakkor a fejlődés nem teljesen egyértelmű, hiszen a pótlási érték elméleti szempontból jobb, mint a bruttó könyv szerinti érték használta, hiszen ez utóbbi azt feltételezi, hogy minden eszköz az egykori beszerzési értéken pótolható. Ez legfeljebb alacsony inflációjú, stabil gazdaságokban lehet tartósan igaz. Az elméletileg helyes iránnyal szembeni változást alighanem az magyarázza, hogy a gazdasági válság miatt az aktuális pótlási értékek jóval az egykori beszerzési értékek (bruttó könyv szerinti érték) alatt lehetnek, és a cégek nem akartak vagyonszertést kimutatni.

Ugyanakkor a cégek 56 százaléka nem ismerte még fel a mérési problémát: az előbb látott eredmények azt mutatják, hogy a vezetők megítélése szerint ugyan átlagosan a vállalati érték fele hiányzik a mérlegből, a társaságok többsége mégsem lép túl a számviteli értékmérésen. Az adatok szerint ugyanakkor nincsen szignifikáns kapcsolat az adott cégnél a számviteli kimutatásokból kimaradt érték rész és aközött, hogy az adott cég a nettó könyv szerinti értéket használja-e a befektetett tőke mérésére.

A mérési módszerek használatát is megvizsgáltam tulajdonosi háttér szerint. Ekkor 2004-ben csak a pótlási érték alkalmazásánál találtam eltérést (10. táblázat), míg 2009-re nem volt érdemi különbség tulajdonosok szerint. Eszerint 2004-ben főként a külföldi tulajdonban lévők használták a pótlási módszert, ám 2009-re ez a különbség már eltűnt.

10. táblázat

**A pótlási érték használata a befektetett tőke mérésére 2004-ben**

	Nincs többségi tulajdonos	Többségi állami tulajdon	Többségi belföldi (nem állami) tulajdon	Többségi külföldi tulajdon
Használják	0,00%	1,41%	5,26%	16,67%

A vállalatvezetőket megkérdeztük néhány szellemi tőkével kapcsolatos állításról is. Ezeknél a khi-négyzet próba szerint egyik mintavételnél sem találtam szignifikáns eltérés az egyes iparágak között. Így a 11. táblázat a korrekció nélküli mintaátlagokat mutatja.

11. táblázat

**Az adott állítással egyetértők aránya\***

	2004	2009
A számviteli adatok reális képet adnak a vállalat értékéről.	69,5	69,3
A számviteli információk elegendő alapot adnak az üzleti döntések meghozatalához.	46,3	60,0
A vállalati információs rendszer pontos információt nyújt a cége számára lényeges immateriális eszközök értékéről.	42,7	57,9
A szellemi (immateriális) eszközök jelentősége a vállalat sikeres működése szempontjából az elmúlt években nőtt.	53,8	55,8
Vállalatunknál a döntéshozatal során a szellemi javakra gyakorolt hatásokat is figyelembe veszik.	23,7	41,3
A szellemi javak értékét a beléjük fektetett tőke, a hozzájuk kapcsolódó ráfordítások határozzák meg.	24,0	43,4
A szellemi javak értékét a jövőbeli működésre gyakorolt hatásuk határozza meg.	54,0	49,4
A tudás értéke mérhető, számszerűsíthető.	22,3	39,9
Az üzleti kapcsolatok értéke mérhető, számszerűsíthető.	32,3	52,7

Megjegyzés: \*A véleményt nyilvánítók között az 1–5-ös skálán legalább 4-est adók aránya.

Komoly ellentmondás, hogy a mérés szerint a vezetők mintegy 70 százaléka stabilan hisz abban, hogy a számvitel helyesen méri a cég értékét, miközben a cég értékének 50 százaléka ugyanezen válaszadók szerint hiányzik a kimutatásokból. Öröndetes fejlődés ugyanakkor, hogy egyre többen felismerik: kizárólag a számviteli információk alapján nem lehet üzleti döntéseket meghozni. Ezzel párhuzamosan a vállalati információs rendszerek minősége érezhetően javult.

A cégek több mint felénél a szellemi tőke jelentőségének emelkedését érezték mind a két időpontban. Ennek megfelelően egyre több cég veszi figyelembe a szellemi javakra gyakorolt hatást is döntéseiben.

Elgondolkodtató ugyanakkor, hogy egyre többen a szellemi tőke értékét a belé fektetett tőke alapján ítélik meg, míg az elméletileg jobban megalapozott jövőbeli működésre gyakorolt hatásra építő (jövedelemalapú) megközelítés népszerűsége csökkenni látszik. Ugyanakkor a tudás és az üzleti kapcsolatok értékének mérhetőségével mind többen értenek egyet.

Tulajdonosi háttér szerint vizsgálva a válaszokat, öt állításnál is találtam érdemi eltérést a 2004-es mintában. Leginkább a többségi tulajdonos nélküli és állami kézben lévő társaságok hitték, hogy elég a számviteli adatokat figyelné az üzleti döntésekhez.

A szellemi tőke jelentőségének növekedését különösen a külföldi kézben lévő társaságok vezetői érezték. Azt, hogy immateriális eszközöket helyesen mérik, főként azok hitték, akik szerint a számviteli adatok elégségesek a döntésekhez. A szellemi javakat különösen a többségi tulajdonos nélküli cégek mérték volna befektetett tőke alapján, s e cégek vezetői hittek 2004-ben a leginkább a tudás mérhetőségében is.

A 2009-es mintában ugyanakkor nem volt szignifikáns eltérés a csoportok között. Így elmondható, hogy a hazai vállalatok a szellemi tőke megítélése szempontjából egységesebbek lettek.

12. táblázat

### Szignifikáns eltérések 2004-ben

	Nincs többségi tulajdonos	Többségi állami tulajdon	Többségi belföldi (nem állami) tulajdon	Többségi külföldi tulajdon
<b>A számviteli adatok elegendőek az üzleti döntések meghozatalához</b>				
egyáltalán nem	6,67%	3,61%	4,32%	14,04%
2	0,00%	8,43%	15,11%	22,81%
3	33,33%	32,53%	37,41%	26,32%
4	40,00%	38,55%	33,09%	28,07%
teljes mértékben	20,00%	16,87%	10,07%	8,77%
<b>Egyetért*</b>	<b>60,00%</b>	<b>55,42%</b>	<b>43,17%</b>	<b>36,84%</b>
<b>A szellemi eszközök jelentősége nőtt</b>				
egyáltalán nem	12,50%	13,25%	5,84%	0,00%
2	12,50%	13,25%	13,14%	7,14%
3	18,75%	21,69%	32,12%	25,00%
4	50,00%	32,53%	35,77%	48,21%
teljes mértékben	6,25%	19,28%	13,14%	19,64%
<b>Egyetért*</b>	<b>56,25%</b>	<b>51,81%</b>	<b>48,91%</b>	<b>67,86%</b>

	Nincs többségi tulajdonos	Többségi állami tulajdon	Többségi belföldi (nem állami) tulajdon	Többségi külföldi tulajdon
<b>Az immateriális eszközök értékét az információs rendszer pontosan mutatja</b>				
egyáltalán nem	0,00%	8,43%	2,17%	19,64%
2	0,00%	14,46%	15,94%	19,64%
3	43,75%	25,30%	40,58%	32,14%
4	31,25%	30,12%	20,29%	17,86%
teljes mértékben	25,00%	21,69%	21,01%	10,71%
<b>Egyetért*</b>	<b>56,25%</b>	<b>51,81%</b>	<b>41,30%</b>	<b>28,57%</b>
<b>A szellemi javak értékét a beljük fektetett tőke határozzák meg</b>				
egyáltalán nem	6,25%	25,00%	12,32%	15,09%
2	12,50%	12,50%	21,01%	22,64%
3	31,25%	41,25%	43,48%	39,62%
4	50,00%	13,75%	18,12%	22,64%
teljes mértékben	0,00%	7,50%	5,07%	0,00%
<b>Egyetért*</b>	<b>50,00%</b>	<b>21,25%</b>	<b>23,19%</b>	<b>22,64%</b>
<b>A tudás értéke mérhető, számszerűsíthető</b>				
egyáltalán nem	6,67%	16,25%	13,87%	20,00%
2	0,00%	21,25%	24,82%	25,45%
3	40,00%	41,25%	40,15%	36,36%
4	53,33%	12,50%	17,52%	12,73%
teljes mértékben	0,00%	8,75%	3,65%	5,45%
<b>Egyetért*</b>	<b>53,33%</b>	<b>21,25%</b>	<b>21,17%</b>	<b>18,18%</b>

*Megjegyzés:* \* a kérdésre 4-es vagy 5-ös (teljes mértékben) választ adók együttesen.

A 2009-es adatokat vizsgálva, a szellemi tőkével kapcsolatos állításokra vonatkozó kérdésekből két faktort képeztem, majd ezek alapján a válaszadó cégeket négy klaszterbe soroltam. A varimax módszerrel rotált faktorok középpontjait a 13. táblázat, a klaszterközéppontokat a 14. táblázat mutatja.

13. táblázat

## Rotált faktorok (2009)

Egyetért-e?	Faktor	
	1	2
A számviteli adatok reális képet adnak a vállalat értékéről.		,858
A számviteli információk elegendő alapot adnak az üzleti döntések meghozatalához.		,809
A szellemi (immateriális) eszközök jelentősége a vállalat sikeres működése szempontjából az elmúlt években nőtt.	,634	
A vállalati információs rendszer pontos információt nyújt a cége számára lényeges immateriális eszközök értékéről.	,584	
Vállalatunknál a döntéshozatal során a szellemi javakra gyakorolt hatásokat is figyelembe veszik.	,752	
A szellemi javak értékét a beléjük fektetett tőke, a hozzájuk kapcsolódó ráfordítások határozzák meg.	,705	
A szellemi javak értékét a jövőbeli működésre gyakorolt hatásuk határozza meg.	,763	
A tudás értéke mérhető, számszerűsíthető.	,785	
Az üzleti kapcsolatok értéke mérhető, számszerűsíthető.	,723	

Az első faktor tehát a szellemi javakra vonatkozó, a második a számvitelre vonatkozó kérdéseket tömöríti. A súlyokból az látszik, hogy e kérdéscsoportok értékelése hajlamos együtt mozogni.

Az azonosított négy klaszter jól értelmezhető. Az első csoportba a szellemi tőkét nagyon fontosnak ítéelő, a számvitelt önmagában elégtelennek látó (tudásfókusz) vállalkozások tartoznak. A második klaszterbe a számvittel elégedetlen, de a szellemi tőkét sem túl fontosnak tartó (kétkedő) társaságok kerültek. A harmadik csoport a számviteli méréssel elégedett, a szellemi tőke jelentőségét hangoztató (lelkes) vállalatokat tömöríti, míg a negyedik kategóriát a számviteli méréssel elégedett, a szellemi tőkének szerény jelentőséget tulajdonító (hagyományos) cégek teszik ki.

14. táblázat

## Klaszterközepponok (2009)

	Klaszter			
	1 Tudásfókusz	2 Kétkedő	3 Lelkes	4 Hagyományos
Faktor 1 (A szellemi tőke fontos, és jól mérjük)	,60635	-,49507	,96774	-1,08563
Faktor 2 (A pénzügyi számvitel elég, és jó információt ad)	-1,09814	-,63555	,67972	,96162
<b>N (252)</b>	<b>49</b>	<b>76</b>	<b>71</b>	<b>56</b>
Megoszlás	19,44%	30,16%	28,17%	22,22%

Mivel korábban láttuk, hogy a klaszterképző ismérvek 2009-ben sem iparági, sem tulajdonosi kör alapján nem válnak szét érdemben, a vállalatok kategóriák közötti megoszlása – ha a 2009-es minta egyéb, külön nem ellenőrzött szempontokból reprezentatív – a teljes hazai sokaságra is vonatkoztatható. Ez lényegében azt jelenti, hogy a szellemi tőke jelentőségét itthon a cégek 47,6 százaléka legalább elvben elismeri, és 49,6 százalékuk annak is tudatában van, hogy a pénzügyi számvitel csak korlátozottan képes az üzleti döntéshozást információval ellátni, és a vállalatok értékét nyomon követni (már csak azért sem, mert alapvető célja nem is ez).

A négy azonosított klaszter több változó szempontjából is szignifikánsan különbözik. A 15. táblázat a klaszterképzésbe bevont kérdések keresztábráit mutatják (a khi-négyzet teszt minden esetben szignifikáns kapcsolatot mutat). A legfontosabb további szignifikáns különbségeket a 16–18. táblázatok tartalmazzák.

15. táblázat

### A klaszterképző változók keresztábrái

Egyetért-e?	1 Tudás- fókusz	2 Kétkedő	3 Lelkes	4 Hagyományos	Teljes minta
<b>A számviteli adatok reális képet adnak a vállalat értékéről.</b>					
Egyáltalán nem	8,16%	0,00%	0,00%	0,00%	1,59%
2	10,20%	3,95%	0,00%	0,00%	3,17%
3	61,22%	43,42%	0,00%	1,79%	25,40%
4	20,41%	44,74%	39,44%	19,64%	32,94%
Teljes mértékben	0,00%	7,89%	60,56%	78,57%	36,90%
<b>A számviteli információk elegendő alapot adnak az üzleti döntések meghozatalához.</b>					
Egyáltalán nem	4,08%	0,00%	0,00%	0,00%	0,79%
2	14,29%	13,16%	1,41%	0,00%	7,14%
3	57,14%	56,58%	5,63%	8,93%	31,75%
4	20,41%	28,95%	42,25%	44,64%	34,52%
Teljes mértékben	4,08%	1,32%	50,70%	46,43%	25,79%
<b>A szellemi (immateriális) eszközök jelentősége a vállalat sikeres működése szempontjából az elmúlt években nőtt.</b>					
Egyáltalán nem	0,00%	11,84%	0,00%	10,71%	5,95%
2	4,08%	11,84%	0,00%	19,64%	8,73%
3	20,41%	50,00%	14,08%	30,36%	29,76%
4	44,90%	25,00%	45,07%	37,50%	37,30%
Teljes mértékben	30,61%	1,32%	40,85%	1,79%	18,25%



Egyetért-e?	1 Tudás- fókusz	2 Kétkedő	3 Lelkes	4 Hagyományos	Teljes minta
<b>A vállalati információs rendszer pontos információt nyújt a cége számára lényeges immateriális eszközök értékéről.</b>					
Egyáltalán nem	2,04%	6,58%	0,00%	5,36%	3,57%
2	12,24%	18,42%	0,00%	10,71%	10,32%
3	28,57%	52,63%	4,23%	26,79%	28,57%
4	46,94%	18,42%	35,21%	42,86%	34,13%
Teljes mértékben	10,20%	3,95%	60,56%	14,29%	23,41%
<b>Vállalatunknál a döntéshozatal során a szellemi javakra gyakorolt hatásokat is figyelembe veszik.</b>					
Egyáltalán nem	2,04%	6,58%	0,00%	16,07%	5,95%
2	16,33%	38,16%	0,00%	19,64%	19,05%
3	34,69%	46,05%	15,49%	39,29%	33,73%
4	32,65%	9,21%	35,21%	21,43%	23,81%
Teljes mértékben	14,29%	0,00%	49,30%	3,57%	17,46%
<b>A szellemi javak értékét a beléjük fektetett tőke, a hozzájuk kapcsolódó ráfordítások határozzák meg.</b>					
Egyáltalán nem	4,08%	7,89%	0,00%	17,86%	7,14%
2	6,12%	22,37%	1,41%	17,86%	12,30%
3	32,65%	53,95%	15,49%	48,21%	37,70%
4	46,94%	15,79%	50,70%	10,71%	30,56%
Teljes mértékben	10,20%	0,00%	32,39%	5,36%	12,30%
<b>A szellemi javak értékét a jövőbeli működésre gyakorolt hatásuk határozza meg.</b>					
Egyáltalán nem	0,00%	2,63%	0,00%	16,07%	4,37%
2	0,00%	7,89%	1,41%	23,21%	7,94%
3	26,53%	59,21%	15,49%	51,79%	38,89%
4	59,18%	22,37%	46,48%	7,14%	32,94%
Teljes mértékben	14,29%	7,89%	36,62%	1,79%	15,87%
<b>A tudás értéke mérhető, számszerűsíthető.</b>					
Egyáltalán nem	2,04%	3,95%	1,41%	30,36%	8,73%
2	10,20%	23,68%	0,00%	30,36%	15,87%
3	32,65%	57,89%	14,08%	33,93%	35,32%
4	40,82%	13,16%	53,52%	5,36%	28,17%
Teljes mértékben	14,29%	1,32%	30,99%	0,00%	11,90%
<b>Az üzleti kapcsolatok értéke mérhető, számszerűsíthető.</b>					
Egyáltalán nem	0,00%	3,95%	0,00%	12,50%	3,97%
2	2,04%	15,79%	0,00%	25,00%	10,71%
3	32,65%	52,63%	11,27%	32,14%	32,54%
4	53,06%	25,00%	47,89%	25,00%	36,90%
Teljes mértékben	12,24%	2,63%	40,85%	5,36%	15,87%

A 15. táblázat klaszterképző adatait látva, az egyes csoportok korábbi durva jellemzésén túl több finomság is megállapítható. A számvitel híveinél sokkal többen felismerik, hogy a számvitel nem mér mindent, ami az üzleti döntéshez kell; valamint azt, hogy amit mér, arról sem feltétlenül ad reális képet.

Az is látszik, hogy az információs rendszerrel való elégedettség a hagyományos és a tudásközpontú cégeknél igen hasonló, míg a lelkesek túlzottan is magabiztosnak tűnnek. Igen hasonló a kép a szellemi javak döntéseknél való figyelembevételénél is. A keresztábra alapján különösen jól látszik, hogy a lelkesek minden kérdésnél szinte kizárólag a 3–5-ös skálán értékelték az 1–5-ös helyett, ami miatt e csoport elemzésével a szokásosnál is óvatosabbnak kell lennünk.

16. táblázat

**A klaszterek iparági megoszlása (2009)**

	Klaszter			
	1 Tudásfókusz	2 Kétkedő	3 Lelkes	4 Hagyományos
Mezőgazdaság	0,00%	58,33%	0,00%	41,67%
Kitermelőipar és energiaszolgáltatás	20,00%	40,00%	40,00%	0,00%
Élelmiszeripar	18,75%	18,75%	31,25%	31,25%
Könnyűipar	18,18%	27,27%	18,18%	36,36%
Vegyipar	18,18%	18,18%	45,45%	18,18%
Gépipar	13,16%	26,32%	31,58%	28,95%
Egyéb feldolgozóipar	42,86%	42,86%	10,71%	3,57%
Építőipar	16,67%	25,00%	33,33%	25,00%
Kereskedelem	10,42%	29,17%	37,50%	22,92%
Szolgáltatás	25,86%	27,59%	27,59%	18,97%

A mezőgazdaságban nem találtunk olyan céget, amely igazán hitt volna a szellemi tőke jelentőségében, míg például az egyéb feldolgozóiparban a cégek 53,5, a kitermelőipariak 60, a vegyipariak 63,6 százaléka ilyen. A számvitel elégségességében a vegy-, gép- és élelmiszeripar, illetve a kereskedelem vállalatainak több mint 60 százaléka hisz. Ezt feltehetően ezen ágazatok magas befektetettesszók-aránya magyarázza.

## Szigifikáns eltérések a klaszterek között (2009)

	Klaszter				Összesen
	1 Tudás- fókus	2 Kétkedő	3 Lelkes	4 Hagyományos	
<b>Hogyan értékelik az egyes üzletágakba, tevékenységekbe, projektekbe fektetett tőke nagyságát?</b>					
Nettó könyv szerinti érték	30,00%	63,79%	61,29%	59,57%	55,56%
Bruttó könyv szerinti érték	32,50%	12,07%	25,81%	6,38%	18,84%
<b>Mérik-e önállóan a tudástőke értékét?</b>					
Nem mérik	64,10%	87,32%	53,03%	84,62%	72,81%
Mérik	17,95%	8,45%	28,79%	11,54%	16,67%
Mérik, és a döntésekben is használják	17,95%	4,23%	18,18%	3,85%	10,53%
<b>Mérik-e önállóan az üzleti kapcsolatok értékét?</b>					
Nem mérik	46,15%	66,20%	32,26%	59,62%	51,79%
Mérik	23,08%	23,94%	25,81%	21,15%	23,66%
Mérik, és a döntésekben is használják	30,77%	9,86%	41,94%	19,23%	24,55%
<b>Mérik-e önállóan a beszállítói kapcsolatok értékét?</b>					
Nem mérik	47,50%	65,22%	21,88%	57,69%	48,00%
Mérik	27,50%	21,74%	34,38%	19,23%	25,78%
Mérik, és a döntésekben is használják	25,00%	13,04%	43,75%	23,08%	26,22%
<b>Mérik-e önállóan a vevői kapcsolatok értékét?</b>					
Nem mérik	42,11%	64,38%	19,05%	56,86%	46,22%
Mérik	28,95%	16,44%	34,92%	15,69%	23,56%
Mérik, és a döntésekben is használják	28,95%	19,18%	46,03%	27,45%	30,22%
<b>Mérik-e önállóan a márkanévek értékét?</b>					
Nem mérik	71,79%	79,71%	51,56%	84,62%	71,43%
Mérik	12,82%	15,94%	18,75%	7,69%	14,29%
Mérik és a döntésekben is használják	15,38%	4,35%	29,69%	7,69%	14,29%
<b>Mérik-e önállóan a pénzügyi befektetések értékét?</b>					
Nem mérik	43,59%	54,55%	20,63%	63,46%	45,00%
Mérik	23,08%	25,76%	30,16%	15,38%	24,09%
Mérik, és a döntésekben is használják	33,33%	19,70%	49,21%	21,15%	30,91%

A várakozásoknak megfelelően a „tudásfókuszú” cégek használták a legkevésbé a nettó könyv szerinti értéket a befektetett tőke mérésére, s a szellemi tőkében ugyancsak hívó „lelkesekekkel” az élen járnak a bruttó könyv szerinti érték használatában (17. táblázat). A tudástőkét is ez a két csoport méri elsősorban, bár a lelkeseknél nagyobb az öncélú mérés aránya. Ehhez hasonló képet látunk az üzleti-, beszállítói- és vevőkapcsolatoknál, illetve a márkaneveknél és pénzügyi befektetéseknél is.

A „hagyományos” (a számvitelt fel-, a szellemi tőkét leértékelő) cégek a kétkedőket csak a tudástőke döntési célú mérésében múlták alul. A „lelkesek” ugyanakkor saját bevallásuk szerint minden táblázatban szereplő mérésnél felülmúlják a szellemi tőkét fontosabbnak ítélt tudásfókuszúakat. Itt felmerülhet az is, hogy a kérdőívet kitöltők – a valóságnál jobb képet festve – valamiféle elváráshoz igyekeztek igazodni, s így minden problémának nagy fontosságot tulajdonítottak, és mindenütt döntéscélú mérést is megjelöltek.

18. táblázat

### A vállalati érték megoszlása (2009)

Vállalata értékének mekkora részét teszik ki? (%)	Reáljakav	Pénzügyi eszközök	Üzleti kapcsolatok	Tudástőke	
<b>1 Tudásfókusz</b>	<b>Átlag</b>	<b>29,97</b>	<b>13,77</b>	<b>16,39</b>	<b>14,26</b>
	N	31,00	31,00	31,00	31,00
	Szórás	15,56	8,82	12,66	12,22
<b>2 Kétkedő</b>	<b>Átlag</b>	<b>39,80</b>	<b>16,09</b>	<b>14,14</b>	<b>8,73</b>
	N	56,00	56,00	56,00	56,00
	Szórás	25,07	14,06	9,31	9,57
<b>3 Lelkes</b>	<b>Átlag</b>	<b>22,51</b>	<b>25,14</b>	<b>15,78</b>	<b>10,71</b>
	N	51,00	51,00	51,00	51,00
	Szórás	16,76	18,24	12,66	7,39
<b>4 Hagyományos</b>	<b>Átlag</b>	<b>30,56</b>	<b>20,96</b>	<b>20,89</b>	<b>7,38</b>
	N	45,00	45,00	45,00	45,00
	Szórás	24,82	13,18	17,62	6,95
<b>Összesen</b>	<b>Átlag</b>	<b>31,04</b>	<b>19,42</b>	<b>16,64</b>	<b>9,89</b>
	N	183,00	183,00	183,00	183,00
	Szórás	22,37	14,99	13,35	9,18

A „tudásfókusz” vállalatok a számok szerint értéküknek nagyjából 44 százalékát tudhatják saját bevallásuk szerint a számviteli értékmérésen belül, így joggal elégedettek a mérési kerettel, és ítélik az értékük 56 százalékát kitevő szellemi tőkét lényegesnek. Ebben a csoportban látják a tudástőkét a legjelentősebbnek.

A „kétkedő” cégeknél az arányok éppen fordítottak: értéküknek 56 százaléka van (valamilyen érteken) a mérlegen belül, mégsem elégedettek. Mivel a nem mért rész 44 százalék

(a legkisebb a csoportok között), némileg érthető, hogy a szellemi tőkét nem érzik kulcsfontosságúnak. A csoport konzisztens abból a szempontból is, hogy a tudástőkét itt ítélik a legkevésbé jelentősnek.

A „jelkes” cégek közel 48 százalékos mérlegen belüli értékükkel indokolatlanul elégedettek a számviteli méréssel. Az viszont jól érthető, miért ítélik fontosnak a vállalati érték több mint felét kitevő szellemi tőkét. E cégeknek volt a legtöbb pénzügyi eszköze is.

A „hagyományos” társaságok értékének csupán 51,5 százaléka jelenik meg a mérlegben valamilyen értékkel, nem jogos tehát, hogy a szellemi tőkének szerény jelentőséget tulajdonítanak. Annál is kevésbé, mert e cégeknél az érték egyötöde az üzleti kapcsolatokból származik, ami a legnagyobb a klaszterek között.

### 3. ÖSSZEZÉS

A napjainkban versenyképességi szempontból egyre fontosabb mérlegen kívüli tételek igen sokfélék lehetnek, így kezelésük számos problémával járhat, s mérésük is nagyon összetett feladat. A Budapesti Corvinus Egyetem *Versenyben a világgal* kutatási projektjeinek 2004-es és 2009-es kérdőíves adatfelvételére építve azt vizsgáltam, hogy a hazai cégek miként tudnak megfelelni e kihívásoknak.

Mivel a két minta, illetve az adott időpontbeli alapsokasági eloszlások iparági szempontból igen eltérőek voltak, annak érdekében, hogy a hazai vállalatok összességére vonhassunk le következtetést, ott, ahol iparáganként szignifikáns eltérést találtam a mintákban, a minták rétegzésével közelítettem a sokasági átlagot. Az eredmények felhasználhatóságát korlátozva, hogy a minták reprezentativitását, illetve egymáshoz képesti eltérését – elsősorban a megfelelő alapsokasági adatok hiányában – csak iparági hovatartozás szempontjából ellenőriztem, illetve korrigáltam. Ugyanakkor minden lehetséges esetben ellenőriztem annak hatását is, hogy a minták közötti többségi tulajdonos szerint is komoly eltérések adódtak.

Azt találtam, hogy a reáljavak vállalati összértékben képviselt aránya 40,6-ról 31,0 százalékra apadt. Ebből a 9,6 százalékpontos esésből összetételi változás csupán 0,2 százalékpontos csökkenést magyaráz, a fennmaradó 9,4 százalékpont a gazdasági változásoknak tudható be. A pénzügyi eszközök súlya ugyanakkor 11,8-ról 19,3 százalékra emelkedett, az összetételi hatás itt szinte nulla. Összességében tehát a mérlegben is szereplő javak összesen a hazai cégek átlagában 2004-ben 52,4, 2009-ben viszont csak 50,5 százalékot tettek ki. A kimaradó részt főként az üzleti kapcsolatok, az emberi erőforrás és a tudástőke adja – közel hasonló jelentőséggel.

A vállalati érték összetevői iparáganként nem mutatnak érdemben eltérő vonásokat. Így 2009-ben már csak a kutatás-fejlesztés érzékelt jelentősége tért el szignifikánsan: az egyéb feldolgozó, a gép- és a vegyiparban a társaságok 3,6-4,4 százalékát adta ez az elem, míg a kitermelő- és élelmiszeriparban és a kereskedelemben egy százaléknál is kisebb volt ez a szám.

Tulajdonosi háttér alapján nézve, a reáljavak különösen a többségi tulajdonos nélküli cégeknél voltak fontosak 2004-ben, míg az üzleti kapcsolatokat a belföldi (nem állami) többségi tulajdonú vállalkozások vezetői értékelték a legtöbbszörre. Ezekhez hasonló eltéréseket azonban 2009-re már nem találtam.

Az egyes szellemítőke-elemek mérése gyakoribbá vált ugyan, ám sok esetben még öncélú a mérés. (Mérési eredményeink összhangban vannak más hasonló hazai mérésekkel.) Valószínűleg a válság hatására az ingatlanok és pénzügyi eszközök számviteli rendszeren kívüli értékelése némileg ritkább lett, alighanem, mivel az a zuhanó piac árak miatt az eszközök leértékelését követelte volna meg.

Ezzel egybecseng a méréshez használt módszertan változása is. A pótlási érték jelentősége csökkent, erősödött viszont a lényegében az egykori bekerülési értéket jelentő, bruttó könyv szerinti érték szerepe. Örvendetes jelenség (és a szakmai fejlődés jele), hogy a nettó könyv szerinti érték használata ritkább lett.

A szellemi tőkével kapcsolatos nézeteknél igen vegyes a kép: egyszerre emelkedett a számvitel mérési hibáiról tudomást nem vevők és a szellemi tőke jelentőségét felismerők aránya – igaz, ez utóbbi sokkal látványosabban. Miközben a cégek 60-70 százaléka erősen bízik abban, hogy a számviteli mérés minden lényeges üzleti körülményre kiterjed, és eredménye üzletileg reális érték, csupán 40 százalékuk gondolja, hogy a tudás valamilyen módon mérhető.

A felmérés szerint 2004-ben különösen a többségi tulajdonos nélküli és a többségében állami kézben lévő vállalkozások hajlamosak hinni a számvitelben. A szellemi eszközök jelentőségének növekedését viszont főként a belföldi (de nem állami) többségi tulajdonosú és különösen a külföldi többségű cégeknél érzékelték. Ezek a különbségek azonban 2009-re eltűntek.

A számviteli adatoknak az üzleti döntések megalapozásához való használatáról és a szellemi tőkéről vallott nézeteik alapján négy csoportba soroltam a 2009-es minta vállalatait. Ennek az alapján az látszik, hogy a könnyűiparban és a mezőgazdaságban még nem érzékelik a vezetők a szellemi javak jelentőségét, a számvitel elégségességében pedig elsősorban a nagy befektetett eszközállományt igénylő vegy-, gép- és élelmiszeripar, illetve a kereskedelem hisz.

Összességében tehát elmondható, hogy mind iparági, mind tulajdonosi háttér szempontjából a hazai cégek viszonya a mérlegen kívüli tételekhez egységesebbé vált. Ugyanakkor ezen tételek jelentősége emelkedett – a tudástőkére koncentrálo klaszterben akár 56 százalék is lehet –, szemben a számviteli mérésben és a tudástőke jelentőségében is kételkedő cégek 44 százalékos arányával. Ugyanakkor bőven nyílik még tér a javításra: igen gyakori, hogy a kitöltők egymásnak ellentmondó állításokkal is egyetértettek, vagy miután úgy nyilatkoztak, hogy a szellemi tőke a vállalati érték igen nagy részét teszi ki, a szellemi tőke jelentőségét egy másik kérdésnél mégis szerénynek mondták.

**IRODALOMJEGYZÉK**

- ARNOLD, GLEN–DAVIES, MATT (eds.) [2000]: Value-based management: context and application. John Wiley & Sons Ltd., Chichester
- BOOTH, RUPERT [1998]: The measurement of intellectual capital. *Management Accounting: Magazine for Chartered Management Accountants*, november, 26–28 o.
- DAMODARAN, ASWATH [2001]: The dark side of valuation: valuing old tech, new tech, and new economy companies. Prentice Hall Inc., London
- JUHÁSZ PÉTER [2004a]: A szellemi tőke értékelési problémái. *Hitelintézeti Szemle*, 2004. 5. sz., 59–82. o.
- JUHÁSZ PÉTER [2004b]: Az üzleti és könyv szerinti érték eltérésének magyarázata – Vállalatok mérlegén kívüli tételeinek értékelési problémái. PhD-értekezés, Budapesti Corvinus Egyetem Gazdálkodástani Doktori Iskola, szeptember
- KPMG–BME Akadémia [2006]: Tudásmenedzsment (TM) a hazai vállalatoknál. Budapest, [http://www.kpmg-bme-akademia.hu/\\_files/Sajto/2006/r\\_060629\\_tmfelmeres.pdf](http://www.kpmg-bme-akademia.hu/_files/Sajto/2006/r_060629_tmfelmeres.pdf), letöltve: 2012. január 5.
- KSH [2004]: Havi jelentések, 2004/4
- KSH [2009]: Havi jelentések, 2009/4
- SHAPIRO, ALAN C.–BALBIRER, SHELTON D. [2000]: Modern corporate finance: a multidisciplinary approach to value creation. Prentice Hall, Upper Saddle River
- STANDFIELD, KEN [2002]: Intangible management: tools for solving the accounting and management crisis. Academic Press, Boston