



---

Pázmány Law Working Papers

2020/2

**Szalai Ákos**  
**A vagyon számbavételének**  
**alapproblémái és a jog**

---

Pázmány Péter Katolikus Egyetem  
Pázmány Péter Catholic University Budapest  
<http://www.plwp.jak.ppke.hu/>

# A vagyon számbavételének alapproblémái és a jog

Szalai Ákos<sup>+</sup>

A piacgazdaság működéséhez nélkülözhetetlen, hogy a piac szereplői számára hozzáférhetően, döntéseik megalapozása érdekében mind a vállalkozók, mind a nem nyereségorientált szervezetek, valamint az egyéb gazdálkodást folytató szervezetek vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetéről és azok alakulásáról objektív információk álljanak rendelkezésre. (A számvitelről szóló 2000. évi C. törvény preambuluma.)

Hogyan mérhető fel valakinek a vagyona? Miért akarjuk egyáltalán felmérni valakinek a vagyonát? Miért akarjuk felmérni egy vállalat vagyonát? Mennyiben és miért térnek el az egyes gazdasági, társadalmi szereplők céljai egy ilyen felméréskor? Hogyan teszi közzé egy gazdasági társaság évente az éves pénzügyi beszámolóit? Mik azok az elemek, amik az ő döntéseiktől függenek, amik miatt az egyes vállalatok adatai csak nehezen lesznek összehasonlíthatók? Mindenekelőtt: hogyan mérik a vállalatok a vagyonuk értékét ezekben a jelentésekben? Hogyan olvashatóak ezek a meglehetősen bonyolult adatsorok?<sup>1</sup>

A számvitel egy olyan „nyelv”, amelynek kifejezéseit a pénzügyi kérdésekben döntéseket hozó emberek előszeretettel használják.<sup>2</sup> Olyan egységes fogalomrendszer, amely révén le tudjuk írni a vállalatok pénzügyi működését. Ez a nyelv többé-kevésbé egységes: az egyes kifejezések a különböző vállalatok esetében többé-kevésbé ugyanazt takarják. Fontos azonban kiemelni, hogy csak *többé-kevésbé!* A számviteli előírások sok elemet definiálnak ugyan, de az egyes vállalatok jó néhány kérdést maguk dönthetnek el. És amennyiben két vállalat más döntést hoz, akkor a „könyvekben”, a „beszámolóikban” nem csak azért szerepel majd más adat, mert másként működnek, más a teljesítményük, hanem az adatok jelentése is eltér majd. Az írás fő célja annak megértése, hogy miként működik a számvitel: mennyiben egységes és mennyiben függ az egyes vállalkozások döntéseitől az egyes közzétett adatok jelentése. A vállalatok saját döntéseinek „halmaza” az egyes vállalatok *számviteli politikája*.

Emeljük ki azonnal az elején: ugyan sok ponton eltérnek az egyes országok, illetve az egyes vállalatok számviteli szabályai, de vannak olyan standard elemek, amelyek mindegyikben megjelennek. Ilyen az, hogy minden vállalatnak évente beszámolókat kell készíteniük, amelyek részeit (a magyar jogban: a mérleget és az eredménykimutatást) a számviteli szabályok definiálják. Az ebben szereplő egyes tételeket pénzben mérjük (nem az szerepel bennük, hogy a cég milyen ingatlanokkal, gépekkel, stb. rendelkezik, mit szerzett és mennyi erőforrást használt fel az adott évben, hanem az, hogy ezek mennyit érnek). A könyvekben szereplő pénzüsszegek, a könyv szerinti értékek, könyv szerinti bevételek, ráfordítások. Ezek kapcsán két állítást fontos megértenünk:

---

<sup>+</sup> Pázmány Péter Katolikus Egyetem Jog és Államtudományi Kar egyetemi docens, Budapesti Corvinus Egyetem egyetemi docens. [szalai.akos@jak.ppke.hu](mailto:szalai.akos@jak.ppke.hu)

<sup>1</sup> Az írás Szalai [2019] közvetlen folytatása – annak 13. fejezeteként készült. De jelen formájában az annak fejezeteire való hivatkozásoktól megtisztított, önmagában is megálló szöveg.

<sup>2</sup> Részletesebb bemutatásért lásd. Bodie et al [2011] 91-97.

1. Az egyes vállalatok számviteli politikájában mutatkozó eltérések miatt, ezek az értékek nem mindenhol ugyanúgy számolódnak.
2. Ezek az értékek nem mindig fedik – sok esetben a számvitel közös szabályai miatt nem is fedhetik – a közgazdaságtani fogalmakat. (ásd Szalai [2019])

E két állítás bizonyításának nagy teret szentel majd az írás.

Mielőtt hozzáfogunk, érdemes kiemelni, hogy bár a számvitel (mai értelmében) a szervezetek, jogi személyek vagyoni viszonyainak bemutatására létrehozott rendszer, de jónéhány olyan problémára felhívja ez a figyelmet, amely nem csak e szervezetek, hanem bármilyen rendelkező személy, csoport esetén felmerülhet – ha annak vagyonát fel akarjuk mérni. Például egy vásár, egy vagyonmegosztás, vagy egy öröklési vita esetén is választ kell találnunk ezekre. (Az itt tárgyalt problémák megértése tehát nem csak azoknak hasznos, akik kifejezetten vállalatokkal fognak foglalkozni, hanem minden jogász számára: minden jogágban megjelenhetnek vagyon elszámolásával, értékelésével kapcsolatos problémák.)

Ezzel együtt is igaz azonban, hogy a modern számvitel ezekre a problémákra olyan válaszokat ad, amelyek a vállalati működésre „optimalizálnak” – a vállalati működést tartják szem előtt. Éppen ezért a számviteli problémák, elvek, szabályok nem érthetők meg, ha nem értjük meg, legalább minimális szinten, a vállalatok működését. Éppen ezért kezdődik az írás ennek áttekintésével.

Szintén bocsássuk előre: bár a számviteli kapcsán ma sokaknak elsősorban tételes jogszabályok listája jutnak eszükbe (Magyarországon elsősorban a számvitelről szóló 2000. évi C. törvény), de egyrészt nem volt mindig így, másrészt ma sincs mindenhol így. A számvitel kialakulását nem jogszabályok írták elő, hanem a gazdasági élet szereplőinek elvárásai. (Hasonlóan ahhoz, ahogy a pénz sem valami törvényi rendelkezésre jött létre, hanem a gazdaság, a társadalom igényeire reagálva.) És a mai számviteli szabályok is „csak akkor érnek valamit”, ha kielégítik a gazdasági-társadalmi szereplők információ igényét kielégítik. (Ugyanúgy, ahogy a pénznél is előfordul, hogy a gazdaság, a társadalom negligálja azt, hogy az állam valamit pénzként akar elfogadtatni, ugyanígy a számvitelben is előfordul, hogy a szereplők más információkat állítanak elő, mint amiket a számvitel által megkövetel. Mert a használóknak erre van igényük.)

Az, hogy a számvitel nem egyszerűen jogi előírás, hanem a gazdasági szereplők elvárása jól látszik onnan is, hogy a világ talán legfontosabb számviteli rendszere az Egyesült Államokban működő GAAP [Generally Accepted Accounting Principles] nem törvényi előírás. Ezt a Financial Accounting Standards Board, vagyis egy magánszervezet állítja össze időről-időre. (Tegyük hozzá: azt már jogszabályok írják elő, hogy amennyiben a cégek beszámolókat tesznek közzé, akkor azt ennek megfelelően tegyék.)

Az írás célja ezért nem is az aktuális számviteli szabályozás bemutatása. Nem az a fő kérdés, hogy a magyar számviteli szabályok szerint ma éppen mit szabad és mit nem. Arra koncentrálunk, hogy a vagyon, a bevételek és kiadások elszámolása, számbavétele kapcsán milyen problémákkal kell szembenézni. A cél az, hogy ezeket megértsük. Azt akarjuk megérteni, hogy amennyiben ezekre a problémákra ilyen vagy olyan választ adunk, akkor az hogyan befolyásolja azt a képet, amit a könyvek, a beszámolók mutatnak.

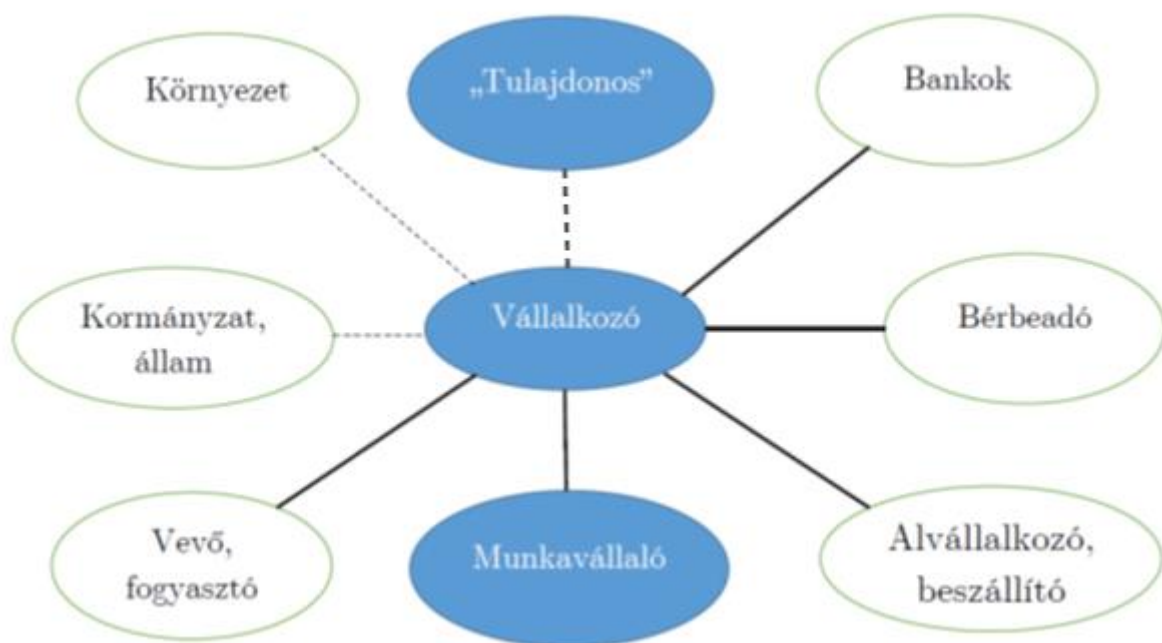
## 1. A VÁLLALATOK KÖZGAZDASÁGI MODELLEZÉSE – A SZÁMVITEL CÉLJA

A közgazdaságtanban nincs olyan leírása a vállalatoknak, amit mindenki elfogadna. A különböző közgazdaság iskolák máshová helyezik a hangsúlyt. Most azt a modellt mutatjuk be, amely a vállalatot a vele kapcsolatba kerülő felek, az ún. *érintettek* között helyezi el, a velük

való viszonyokban értelmezi.<sup>3</sup> Látjuk mindjárt, hogy ilyen érintettből sok van. De két csoportra kiemelt figyelmet kell fordítani: a befektetőkre-tagokra (a „tulajdonosokra”) és a hitelezőkre. Ugyanis a számvitel céljai, funkciói szempontjából ők időnként alapvetően eltérő szempontokat fogalmazznak meg. A fejezetet ezen célok megfogalmazása zárja.

### 1.1. A vállalati érintettek

Egy vállalat szolgáltatásokat nyújt. De ez soha nem egyedül teszi: mindig szüksége van ehhez másokra- Érdeemes áttekinteni, hogy kik ezek a „többiek” – és milyen kapcsolatban van velük a vállalat. Az egyik legegyszerűbb felosztást adja meg az 1. ábra, amelyen a vállalati működés érintettjei láthatók



1. ábra: A vállalat kapcsolatrendszere, az érintettek

Az érintettek egy része *explicit szerződést, vagyis jogi értelemben vett szerződést* köt a vállalattal. Őket tekinthetjük *közvetlen külső érintetteknek*. (Az ő kapcsolataikat jelöli a 1. ábra folyamatos vonallal.)

Ilyenek például azok, akik

- bérleti szerződés során bérbe adják az ingatlanaikat a vállalatnak, hogy ott legyen annak üzeme, irodája,
- adásvételi szerződéseket kötnek, amelyek révén a vállalat hozzájut a szükséges anyagokhoz,
- megbízási, szolgáltatási szerződések keretében szolgáltatásokat nyújtanak (például ilyen szerződést köt a vállalat a könyvelőjével, jogi képviselőjével)

<sup>3</sup> Alternatív megközelítésekért lásd: BAINBRIDGE. [2012]: BLAIR [2012], BODIE [2012], Foss et al [2000], STOUT [2017]

- hitelt-, kölcsönszerződéseket kötnek vele,
- hasonlóan adásvételi, vállalkozási, megbízási szerződéseket keretében megvásárolják tőle a termékeit, szolgáltatásait.

Az érintettek egy másik részét *belső érintettnek* nevezzük. Ide soroljuk a befektetőket (akiket olykor „tulajdonosnak” hív a közgazdaságtani irodalom és a köznyelv), valamint a munkavállalókat. Őket nem klasszikus szerződések kötik a vállalathoz, hanem *bizonyos értelemben* annak részei. (Ők a kékek az. ábrán.)

Ki kell emelni, hogy a „tulajdonos” kifejezést használni fogjuk ugyan, de végig idézőjelben. Ennek oka, hogy jogi értelemben egy vállalatnak nincs tulajdonosa, csak tagjai. Ők messze nem tehetnek meg mindent, amit egy tulajdonos megtehet a tulajdonával – például egy autóval, vagy egy ingatlannal. Az ő jogaikat a társasági jog határozza meg (lényegesen szűkebben, mint amilyen jogokat egy tulajdonos a dologi jog alapján kap).

Végül a vállalat tevékenységének vannak *közvetett érintettjei* is, akik nem is a vállalat részei, de (jogi értelemben) nem is állnak vele szerződéses kapcsolatban. Ők azok, akiknek a vállalattal fennálló viszonyát, a két fél kölcsönös, olykor hallgatólagos ígéreteit (az ún. *implicit szerződéseit*) nem jogi kényszerek védik.<sup>4</sup>

A vállalatnak szüksége van például arra, hogy a kormányzat (a központi kormány, vagy a helyi önkormányzat)

- megfelelő infrastruktúrát építsen ki, amit használhat,
- megfelelő jogrendet tartson fenn, ami lehetővé teszi a nyugodt, kiszámítható gazdálkodást, stb.

Cserébe a vállalkozás vállalja a munkahelyteremtést, a környezet kímélését, az adófizetést, stb. Amennyiben valamelyik fél nem teljesíti a másik elvárásait, akkor ellenlépésekre számíthat. A kormányzat szankcionálhatja a vállalatot, vagy módosíthatja a szabályokat úgy, hogy ezek révén „büntesse” azt. A vállalat pedig beszüntetheti a tevékenységét, vagy elköltözhét máshova.

Ugyanígy implicit szerződéses (polgári jogilag kötelmi) viszonyban áll a vállalkozó a környezetével, akiknek a tevékenysége esetleg károkat, hátrányokat, kellemetlenségeket okozhat. Ebben a „szerződésben” a vállalkozó azt vállalja, hogy a jogrendszer által leírt feltételek (mindenekelőtt a deliktális felelősség szabályai) szerint megfizeti az esetleg másoknak okozott kárt.

A továbbiakban két érintett között teszünk alapvetően különbséget: a hitelezők és a befektető között. A *hitelező* meglehetősen bonyolult fogalom. Ezt hallva, elsőre mindannyian a bankokra, pénzügyintézetekre gondolunk, akik hiteleket nyújtanak. De hitelező mindenki, akinek a vállalat tartozik. Hitelezők azok is, akik ún. kereskedelmi hiteleket nyújtanak neki és azok is, akik kényszerhiteleket adnak neki. *Kereskedelmi hitel* akkor jön létre, amikor valaki halasztott fizetést enged a vállalatnak. *Kényszerhitel* pedig akkor, ha ilyen engedményt a vállalat ugyan nem kapott, de mégis tartozik valakinek – például egyszerűen nem fizetett.

A hitelezőket a kötelmi jog védi: szerződést kötnek a vállalattal, vagy olyan tartozásuk (például kártérítési kötelezettségük) van, amit a jog kikényszerít. A befektetőnek ilyen jogilag kikényszeríthető pénzigénye nincs a vállalattal szemben. Ők tagi részesedést kapnak a pénzükéért cserébe. Arra lesznek jogosultak, hogy

- (i) a vállalat nyereségéből részesedjenek – ha van nyereség, és a vállalat úgy dönt kifizeti azt vagy annak egy részét a tagoknak, illetve
- (ii) beleszóljanak a vállalat egyes döntéseibe.

---

<sup>4</sup> Szalai [2019] 2. fejezet

A nyereségből nekik szóló kifizetést nevezzük *osztaléknak*. A befektetőket nem kapnak garanciát arra, hogy bármilyen formában is ki fogják őket fizetni: például a bíróságtól sem követelhetik, hogy fiztessen a vállalattal osztalékot. Amennyiben azonban a menedzsment el akarja kerülni, hogy a részesedések ára essen, akkor évről-évre ki kell fizetnie a tagok által elvárt osztalékot.

A menedzsmentnek több ok miatt is fontos, hogy a részesedések sokat érjenek. Egyrészt, ekkor könnyebben (magasabb áron) találhat legközelebb befektetőket, ha éppen befektetőket keres majd. Másrészt, ha a részesedések értéke leesik – és azok szabadon adhatók-vehetők –, akkor ellenséges felvásárlásra kerülhet sor. *Ellenséges felvásárlás* alatt azt értjük, amikor olyanok kezdik felvásárolni a részesedéseket, olyanok válnak taggá, akiket a menedzsment nem szeretne a tagok között látni. Például azért, mert el akarják őt mozdítani a helyéről. (Manne [1965], Milgrom – Roberts [2005] 253-254., 666.)

A vállalat számára a hitelezőktől érkező (vagy nekik ki nem fizetett) forrás kötelezettséget jelent – az adott pénz csak időlegesen az övé: ki kell majd fizetnie, vissza kell majd fizetnie. Ezzel szemben a befektetőtől érkezik pénz a társaságé – örökre (pontosabban, amíg a vállalat létezik, vagyis amíg fel nem számolják).

### 1.2. Vállalat és hitelezők: a jogi személyiség és a korlátolt felelősség

A köznapi értelemben vett hitel és a kereskedelmi hitel esetén a hitelező szerződést köt a vállalattal. Ebben a vállalkozás vállalja, hogy a tartozást adott feltételekkel vissza fogja fizetni.

E feltételek között tipikusan szerepel

- a kamat (annak számítási módja – ilyen, amikor valamilyen más kamathoz kötik azt),
- a futamidő (meddig kell fizetni),
- a fizetés ütemezése (például, hogy azonnal el kell-e kezdeni a fizetést, vagy kap erre valamilyen haladékat, „türelmi időszakot” az adós; hogy folyamatosan ugyanakkora összeget kell-e fizetni vagy ez változik; hogy lehet-e előbb is törleszteni – ha igen, milyen feltételekkel; stb.),
- a hitelbiztosítékok.

A szerződés esetleg tartalmazhat ún. kovenánsokat is, amelyek bizonyos döntések meghozatalát (vagy éppen bizonyos döntésektől való tartózkodást) követelik meg az adóstól. Ilyen kovenánsok például azok, amikor a hitelező megszabja, hogy mire fordítható az általa biztosított forrás, vagy az, hogy a hitelidőszak alatt csak a nyereség bizonyos részét fizetheti ki a vállalat a tagoknak.

A hitelező alapvetően *nemfizetés kockázatával* kell, hogy számoljon. A nemfizetés kockázata a magánszemélyek esetén is fennáll. A vállalatoknak adott hitel azonban két ok miatt eltér a magánszemélyeknek nyújtottétól. Mindkét ok jogintézményekhez köthető: az egyik a vállalatok jogi személyisége, a másik a korlátolt felelősség. Minkettő azt a kérdést tárgyalja, hogy amennyiben valakinek tartozik egy vállalat, akkor kitől követelheti a pénzét. Követelheti-e az alapítóktól, a tagoktól (ha van, akkor az anyavállalattól); követelheti-e az esetleges leányvállalatoktól? Ez utóbbi két fogalom, az anyavállalat és a leányvállalat, azt jelenti, hogy egy vállalat létrehoz egy másik vállalatot, amelynek „tulajdonosa” (anyja) lesz.

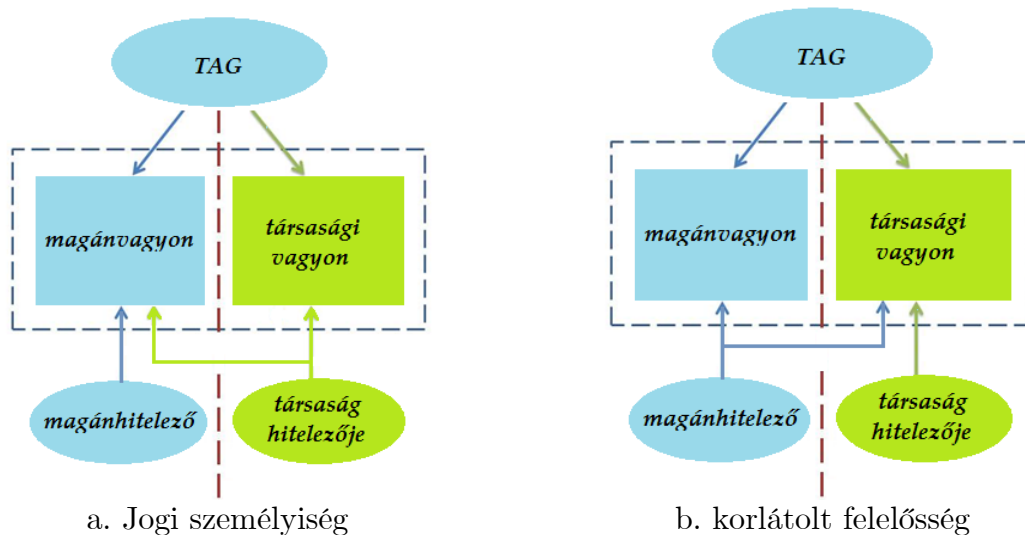
A leányvállalat fogalmát a jog pontosan megadja. Igaz, a különböző jogágak (társasági jog, versenyjog, adójog, számvitel) időnként eltérően. Itt most – az egyszerűség kedvéért – úgy definiáljuk a leányvállalatot, hogy annak „tulajdonosa”, tagja az azt létrehozó anyavállalat.

A *jogi személyiség* azt a kérdést szabályozza, hogy a „tulajdonos” hitelezője követelheti-e az általa „tulajdonolt” vállalattól (például a leányvállalattól), hogy fizesse meg a „tulajdonos” tartozását. Amennyiben a vállalat (a leányvállalat) jogi személy, akkor a tulajdonos adósságát

tőle követelni nem lehet. Ez azt jelenti, hogy a tag, a befektető (az anyavállalat) hitelezői nem „érhetik el” a leányvállalat vagyont. Emiatt az anyavállalat hitelezőinek kockázata nő – viszont a leányvállalat hitelezői nagyobb biztonságban érezhetik magukat, hiszen a „tulajdonos” hitelezője nem viheti el a vagyont. Ezt a viszonyt mutatja a 2. ábra a része.

Amennyiben egy vállalat (a leányvállalat) *korlátolt felelősséggel* működik, akkor a „tulajdonosokat” védjük a társaság tartozásaitól. A hitelezők nem fordulhatnak hozzájuk, hogy fizessenek a vállalat helyett. Ez a szabály a vállalat (a leányvállalat) hitelezőinek kockázatát növeli: kisebb lesz a vagyon, amit elérhetnek. (Viszont az „tulajdonos”, az anyavállalat hitelezőit védi, hiszen a leány tartozásait alapesetben nem kell megfizetnie.) Ezt a viszonyt mutatja a 2. ábra b része.

Azért szerepel a korlátolt felelősség leírásában, hogy „alapesetben” nem követhető a „tulajdonostól” a vállalat (leányvállalat) tartozása, mert minden jog ismeri a *felelősségtörést*: bizonyos esetekben (tipikusan, ha a „tulajdonos” rossz döntései hozták olyan helyzetbe a céget, amely miatt nem tudja kifizetni az adósságait) a tulajdonos mégis felelős lesz a vállalkozás adósságaiért is.



2. ábra: A jogi személyiség és a korlátolt felelősség hatása az elérhető vagyonra

Különösen e két jogintézmény miatt a hitelezők (és a potenciális kényszerhitelezők) számára kulcsfontosságú, hogy ismerjék a vállalat vagyoni helyzetét, azt, hogy mekkora a vagyona, milyen hitelek kifizetésére elegendő. Illetve fontos a likviditás kérdése is: milyen gyorsan tehető pénzzé ez a vagyon, milyen gyorsan tudna fizetni ebből.

Külön érdemes kiemelni, hogy a hitelezők számára az egyik legnagyobb veszély (mert a vállalati vagyont csökkenti) a *vállalati korrupció*. Ennek tipikus formái azok, amikor a vállalat (pontosabban, mint mindjárt látjuk annak menedzsmentje)

- valós értékénél többet fizet egy-egy vagyontárgy megvásárlásáért, illetve
- valós értékénél olcsóbban ad el egyes vagyontárgyakat.

Mindkét esetben csökken a vállalat vagyona. Az történik ugyanis, hogy a vállalati vagyomból kikerülő érték (egy konkrét vagyontárgy az első esetben, a pénz a második esetben) nagyobb,

mint az oda bekerülő (a pénzösszeg az első esetben, a vagyon értéke a másodikban). Ezeket a szerződéseket a menedzsment tipikusan „hozzá közelálló” cégekkel köti, olyanokkal, akik neki „juttatnak” a nyereségből.

### 1.3. Vállalat és befektetők: ügynökprobléma

A tagok, a „tulajdonosok” arra lesznek tehát jogosultak, hogy a vállalat nyereségéből, *ha a vállalat osztalékot fizet*, részesedjenek. A befektetőket az ezen osztalékkal kapcsolatos várakozásuk motiválja. A tag számára a legfontosabb kockázat ezen osztalék kiszámíthatatlansága. (Arra semmiféle garancia nincs, hogy a vállalat osztalékot fog fizetni. És nyilvánvalóan arra sincs, hogy ennyit)

Az osztalék nagysága minden évben attól függ, hogy

1. milyen a cég teljesítménye, nyereséges-e
2. miként dönt a cég a nyereség felhasználásáról, az osztalékfizetésről.

A pénzügyi irodalom ezt a kockázatot *volatilitásnak* nevezi, és a az osztalék varianciájával, szórásával mérjük.<sup>5</sup>

A társaság tagjává („tulajdonosává”) váló befektetőket nem a szerződési jog, hanem a társasági jog védi<sup>6</sup>. Alapvetően azon keresztül, hogy jogot kapnak arra, hogy a taggyűlésen bizonyos kérdéseket ők döntsenek el. És ők választhatják meg a társaságot vezető menedzsmentet.

A társaság nevében a döntéseket alapesetben – ha a jog másként nem rendelkezik – a menedzsment hozza. Más kérdés, hogy a tagok határozatainak ellenszegülő menedzsment számíthat arra, hogy a tagok leváltják.

Mivel a vállalat nevében a döntéseket a menedzsment hozza, így *erkölcsi kockázat*, a *megbízó-ügynök probléma*<sup>7</sup> megjelenésére számíthatunk. A menedzsment (az „ügynök”) a döntései során nem mindig a befektetők (a „megbízó”) számára legjobb választásokat fogja meghozni.

Ilyen a menedzsment számára előnyös, viszont a tagok számára hátrányos döntés a leggyakrabban talán akkor jelentkezik, ha a vállalat *szabadon elkölthető pénzekkel* (mindjárt látjuk: szabad *cash-flow*-val) rendelkezik. (Ez a szabad cash-flow a bevételnek az a része, amennyivel az meghaladja az  $\chi$ -hatékony termelés esetén szükséges közvetlen kiadásokat.) Ezt a menedzsment sokszor olyan célok megvalósítására használja, amelyek nem esnek egybe a tagok céljaival. Például csak egy részét mutatja ki nyereségként, egy részét „fölösleges” – de a maga szempontjából kedvező – kiadásokra „leköltségeli”. A másik klasszikus megoldás az előző pontban már látott *vállalati korrupció*, amikor a vállalati vagyont a menedzsment a saját vagyonává konvertálja.

### 1.4. A számvitel céljai

Tudni kell, hogy ugyanazt a vállalatot, az ő vagyonát többféle módon is be lehet mutatni. A számviteli szabályok (akár törvények, akár a vállalat saját számviteli politikájának) kialakításakor sok kérdést meg kell válaszolni. A választható számviteli technikák között nincs olyan, amely mindegyikre valós, vagy – a magyar törvény fogalomrendszerét használva –

---

<sup>5</sup> Lásd Szalai [2019] 3. fejezet

<sup>6</sup> Az aktuális magyar jogban a Polgári törvénykönyv jogi személyekről szóló harmadik könyve.

<sup>7</sup> Lásd Szalai [2019] 5. fejezet



„objektív” választ adna. El kell dönteni, hogy mely kérdésekre akarunk (viszonylag) pontos választ adni, és mely szempontokat „szorítjuk háttérbe”.

Elsőként azt kell számba venni, hogy mik is ezek a döntések. Érdekes az érintettek fenti modelljét követni, és végiggondolni, hogy amikor a vállalat vagyonának nagyságát akarjuk kimutatni, akkor a különböző csoportok szempontjai mennyiben térnek el.

1. A *hitelezők* (akár szándékos, akár kényszerhitelezők) alapvetően arra kíváncsiak, hogy a vállalat várhatóan képes lesz-e visszafizetni a tartozásait. Ennek érdekében az ő elsősorban az, hogy a vállalati vagyon elegendő-e a vállalat tartozásainak rendezésére; és így a feljük fennálló tartozás rendezésére is.
2. A *befektetők* elsősorban a fent látott ügynökprobléma csökkentésére akarják használni a számvitelt. Azt akarják, hogy kiderüljön, ha a menedzsmen a saját érdekében használja a vállalat vagyonát, ha olyan lépéseket tesz, amelyek nem a vállalat érdekét, a vállalat tőkéjének növelését szolgálja.
3. A hatóságok, államigazgatási szervek, amelyek adót (vagy járulékot, illetéket) szednek a vállalkozástól, vagy egyszerűen csak a tevékenységét akarják ellenőrizni, azt igénylik, hogy az ő munkájukat megkönnyítő információk legyenek elérhetők a beszámolókból. Az adóhatóság például azt szeretné, ha az adatok alkalmasak lennének arra, hogy azok alapján adókat vehessen ki – vagy, legalább, hogy az adóbevallások valóságtartalmát könnyen ellenőrizni tudja.

Ezek az elvárások – mint mindjárt látjuk – sok ponton ellentétesek egymással. Van azonban, amiben ezek az érintettek megegyeznek: a könyvelőre, a számvitelre, mint valamiféle *ellensúlyra* tekintenek. Mindegyikük elvárja, hogy segítsen feltárni azt, ha a vállalatvezetés a saját önös érdekeit helyezi előtérbe.

Ugyanakkor létezik egy negyedik szereplő is, aki a számvitel ezen ellensúlyozó szerepét nem feltétlenül támogatja. Ez a negyedik fontos szereplő maga a vállalat vezetése, a menedzsmen. A vállalat működését részben ő is a számviteli segítségével ismeri meg: ő is a számviteli adatok fontos felhasználója. A számvitelt használja a menedzsmen...

1. ...az ellenőrzéshez, elemzéshez. A könyvelésen, számvitelen keresztül követi nyomon a saját beosztottjainak, munkatársainak a tevékenységét – és azok eredményét, hatását.
2. ...a döntéshozatal során.
  - Az egyes döntések várható hatásait, kockázatát csak akkor tudja – viszonylag pontosan – felmérni, ha ismeri a vállalat aktuális helyzetét. A döntések időzítése létfontosságú. Nem szerencsés, ha a több hónappal korábbi folyamatokra reagál. A menedzsmen ezért nem elégedhet meg azzal, hogy évente kap beszámolót a vállalat helyzetéről – amint azt a számvitel egyébként előírja. Neki folyamatosan, viszonylag friss adatok kellenek.
  - Elképzelhető, hogy egy-egy döntése a vállalat egyes részegységeit érinti csak – vagy az egyes részeket eltérően. Ezért neki sokkal részletesebb, az egyes részegységeket külön is bemutató adatok kellenek – nem elég a vállalat egészét leíró adatsor, ami a többi érintettet, és a számviteli szabályozást általában kielégíti.

Ezt, a menedzsmen érdekeit szem előtt tartó számvitelt nevezzük *vezetői számvitelnek*. A vezetői számvitel ellentéte, a külső érintettek által elvárt számvitel az ún. *pénzügyi számvitel*. A számviteli jog – szinte mindig, így Magyarországon is – erre a pénzügyi számvitelre koncentrál. Azt keresi, hogy a vállalati érintettek információigényét mi elégíti ki.

Ezt a tranzakciós költségekkel, és a kollektív cselekvési problémával magyarázhatjuk. Nem nehéz belátni: a könyvelő és a menedzsmenst között lényegesen könnyebben jön létre megállapodás, mint a pénzügyi számvittel kapcsán a többi érintett és a könyvelő között. Ezért szerencsés, ha az ő érdekeik védelmére koncentrálnak a számviteli jog.

## 2. A SZÁMVITEL ALAPJAI: A BESZÁMOLÓ

Minden számviteli rendszerben igaz, hogy a vállalatok évente *beszámolókat*, *pénzügyi jelentéseket* tesznek közzé. (A pontos tartalmukban lesz majd eltérés aszerint, hogy melyik vállalat milyen számviteli politikát folytat.) A beszámolók tipikusan három elemből állnak:

- (i) a vállalat aktuális vagyoni helyzetét bemutató mérlegből,
- (ii) a vállalat éves eredményét bemutató eredménykimutatásból és
- (iii) a készpénzállomány éves alakulását bemutató cash-flow jelentésből.

Tegyük azonnal hozzá: utóbbi az aktuális magyar számviteli szabályok szerint nem kötelező. De mivel a nemzetközi standardok szerint az, így sok vállalat elkészíti ezt is.

Tekintsük át ezeket egyesével: mi az, amit a számviteli szabályok előírnak, és miben lehet eltérés az egyes vállalatok között.

### 2.1. A mérleg (és a kettős könyvelés)

A mérleg egy pillanatfelvétel a vállalat vagyoni helyzetéről. Egyszerre mondja meg, hogy az adott pillanatban mivel (milyen tulajdonnal, milyen jogokkal, milyen követelésekkel) rendelkezik a vállalat, és hogy honnan származnak ezek. Amivel a vállalat rendelkezik – pontosabb talán úgy fogalmazni: amivel számviteli értelemben rendelkezik – azokat *eszközöknek*, vagy *aktíváknak* hívjuk. Amiből ezt finanszírozta, azt *forrásoknak*, vagy *passzíváknak*. A mérleg a vagyontárgyakat, forrásokat nem tételesen sorolja fel: különböző nagyobb csoportokba vonja össze ezeket, és pénzben kifejezett értéküket adja meg. (A mérleg bevett formáját, a vagyontárgyak és a források nagyobb kategóriáit a 1. táblázat mutatja.)

Mivel azt is rögzítjük, hogy mivel rendelkezik a vállalat, és azt is, hogy miből finanszírozta ezt, így kettős könyvelést folytatunk: mindig két dolgot kell „lekönyvelni” – a vagyon értékét, és annak forrását. (A kettős könyvelés pontos jelentését a pont végén található 2. szövegdoboz mutatja meg!)

ESZKÖZÖK (aktívák)	FORRÁSOK (passzívák)
Forgóeszközök - Pénzeszközök - Követelések - Értékpapírok - Készletek	Saját tőke – ebben: - jegyzett tőke - be nem fizetett jegyzett tőke - tartalékok (tőketartalék, eredménytartalék, lekötött tartalék, értékelési tartalék - adózott eredmény
Befektetett eszközök - Immateriális javak - Tárgyi eszközök - Befektetett pénzügyi eszközök	Céltartalék Kötelezettségek – ebben: - rövid lejáratú - hosszú lejáratú
Aktív időbeli elhatárolások	Passzív időbeli elhatárolások

1. táblázat: A mérleg szerkezete

Amivel tehát a vállalat rendelkezik, azt *eszközöknek*, vagy *aktíváknak* hívjuk. A számviteli szabályok általában tételesen felsorolják, hogy mit lehet eszközként számba venni. Ebben a listában találjuk

- a vállalat tulajdonában álló dolgokat (ezeken belül a hosszabb távon a vállalat működését szolgáló *befektetett eszközöket*, és a rövidtávon felhasznált *forgóeszközöket*),
- az ún. immateriális javakat (például a szabadalmakat, a brandet, stb.),
- a pénzügyi befektetéseket,
- a pénzállományt és
- a másokkal szembeni követeléseket is.

Az eszközök mérlegbeli megjelenése kapcsán két fontos állítást mindig szem előtt kell tartani.

A mérlegben a vállalat *számviteli értelemben vett vagyona* szerepel. A közgazdasági értelemben vett tőke<sup>8</sup> ettől eltér. Nem része például a számviteli értelemben vett vagyonnak azon (közgazdasági értelemben vett) tőkejavak, amelyeket ugyan a vállalat folyamatosan – akár hosszú távú bérleti szerződések alapján – használ, de nincsenek a tulajdonában. Nem része az a humántőke sem, amelyet a munkavállalók, vagy a menedzsment tudása jelent. Éppen ezért a mérlegben szereplő vagyon nagysága soha nem jelzi pontosan azt, hogy mekkora a vállalat jövedelemtermelő képessége: egy számviteli értelemben kisebb értékű, kisebb vagyonú vállalat is termelhet nagyon nagy jövedelmet, és fordítva. (A 1. szövegdox egy olyan területet mutat be – a profit sportot –, ahol a vagyon ezen számviteli felfogása olyan nagy problémákat okozna, hogy inkább módosultak is kicsit a szabályok.)

#### *1. szövegdox: A játékjogok, mint vagyoni elem a sportban*

Az egyik legfontosabb tőke, amivel a vállalatok rendelkeznek, de nem szerepel a mérlegükben az a humántőke, amelyet a munkavállalók jelentenek. A modern gazdaságban a vállalkozások jövedelemtermelőképességének egyre fontosabb eleme ez. Egy vendéglő esetében a séf, egy számítástechnikai fejlesztéssel foglalkozó cégnél a programozók tudása nyilvánvalóan alapvetően meghatározza a vállalat lehetőségeit. Egy olyan iparág van, ahol a humántőke hiánya olyan jelentősen torzítaná a cégek vagyoni helyzetének leírását, hogy amiatt már a jog is „kiskaput” keresett. Ez a profi sport. A csapatok gazdasági értékének nyilvánvalóan alapvető eleme az, hogy kik játszanak náluk. Mivel azonban ők munkavállalók, nem a klub „tulajdonai”, így nem szerepelnek a mérlegben. Pontosabban nem szerepelnének: a sportjog létrehozta a játékjog intézményét. Ez a játékjog (pontosabban annak használati joga) kerül a szervezethez, amikor valakit „leigazol”.

A játékjog a magyar jog szerint a játékosé. Amikor oda igazol, akkor egyrészt munkaviszonyba lép a csapattal (annak munkavállalója lesz), másrészt átengedi a játékjogának használatát. Elvileg ezt a használati jogot szerepeltetheti a könyveiben a vállalkozás (a csapat). Ez az, amit értékesíthet is: amikor a játékos „leigazol” máshova (a munkaszerződés tartama alatt), akkor az átigazoló csapattól ezen jog használatáért kérhet ellenszolgáltatást. (Ha játékos szerződése lejár, akkor a játékjog használati joga is visszaszáll rá – ezért ilyenkor a csapat már nem rendelkezik azzal, a könyveiből is kikerül, és más csapattól sem kérhet érte pénzt.)<sup>9</sup>

<sup>8</sup> Lásd erről Szalai [2019] 9. és 11. fejezet

<sup>9</sup> A játékjog fogalmáról részletesebben lásd SÁRKÖZY [2015] 101-102.

Annyit azért ehhez hozzátenni, hogy a számvitel szűkebb eszközfogalmának „szűklátókörűségére” találhatunk indokokat. Mindenekelőtt azt, hogy a számvitel által eszközként elfogadott dolgok azok, amelyek eladhatók a piacon – a kimaradó tőkeelemek általában nem értékesíthető. Ezért, ha a vállalat ki akarja fizetni a hitelezőit, és elkezd értékesíteni a vagyonát, akkor utóbbiakért nem kap pénzt.

A másik, mindig szem előtt tartandó állítás: a mérlegben a számviteli értelemben vett vagyon „könyv szerinti értéke” szerepel. A mérleg az egyes vagyontárgyakhoz pénzürtéket rendel. Például az ingatlanokhoz, a gépekhez, járművekhez, a készleten levő alapanyagokhoz, vagy a raktáron levő termékekhez. Ez a könyv szerinti érték sem valódi érték – erre (illetve részben a vagyon körének meghatározására is) a következő fejezetben részletesen visszatérünk.

A *források (passzívák)* között a két legfontosabb elem a saját forrás és az idegenektől érkező forrás. Ezek nagyjából a 1.1..pontban látott két alapvető finanszírozási formát, a hitelt és a befektetést fedik.

- Az idegenektől érkező forrás valamiféle tartozás, valaki más felé fennálló *kötelezettség*. Ezt egyszer majd (az azt megalapozó megállapodás, szerződés, vagy más kötelelem alapján) ki kell fizetni. (Ezen belül megkülönböztetünk rövid és a hosszú lejáratú kötelezettségeket – annak alapján, hogy a visszafizetés ideje egy évnél hosszabb vagy rövidebb-e.)
- A *saját forrást* a vállalat egyrészt a tagoktól, befektetőktől kapta, másrészt ez az, amit ő maga a működése során „keresett meg”. A saját forrás nem tartozás – ez a vállalaté, ő dönthet róla. (Mint láttuk, arról is szabadon dönt, hogy osztalékként ennek egy részét kifizeti-e a tagoknak.)

Mint látjuk, a mérlegben nem csak arra kell választ adni, hogy mivel rendelkezik a vállalat (mik az eszközök, az aktívák), hanem arra is, hogy miből finanszírozta ezt.

A kettős könyvelés miatt minden tranzakció két helyen változtatja meg a mérleget. Ha például a vállalat beruházást hajt végre, az növeli a befektetett eszközök nagyságát. De ezzel egyidőben a mérlegnek valahol máshol is változnia kell (lehet, hogy több helyen is):

- Ha a beruházás finanszírozása érdekében hitelt vett fel, akkor a kötelezettségállomány nő.
- Ha befektetők, tagi részesedésért cserébe finanszírozták azt, akkor a saját tőke nő.
- Ha a vállalat a meglévő pénzeszközöiből fedezte azt, akkor a pénzállomány csökken

Az eszköz és a forrásoldalnak egyenlőnek kell lennie: ez a számvitel *alapvető azonossága*. Viszont ez a két oldal csak akkor lehet egyenlő, ha miután a számba vettük az eszközök értékét és a kötelezettségek, vagyis az idegen források értékét, akkor a maradékot saját – szabadon felhasználható – forrásnak tekintjük. A saját forrás ezért az eszközök értékének és az idegen források különbsége. Még pontosabban: a saját tőke elvileg egy év alatt csak egy ok miatt változhat, az eredmény miatt. A saját tőke többi tényezőjét az előző évről hozza a cég.

Egészen pontosan: amikor adott évi mérleg elkészítése (elfogadása) után a vállalat dönt arról, hogy mennyi osztalékot fizet, abban a pillanatban rögzül a jövő évi mérleg sajátforrásainak eredményen kívüli sorai. Ugyanis osztalékként ki nem fizetett eredmény a saját tőke egyéb soraira, mindenekelőtt az eredménytartalékba kerül. És fordítva: ha a cég veszteséget mutat ki, az eredmény negatív, akkor ezek összege csökken le. (Még egy változás lehet: ha a „tulajdonosok” pénzt fektetnek a cégbe. Ez a jegyzett tőkét változtatja.)

## 2. szövegdoboz: A kettős könyvelés gyakorlata röviden

A kettős könyvelés lényege talál a legegyszerűbben úgy foglalható össze: minden vagyonmozgásnál két dolgot kell rögzíteni. Azt, hogy (i) mi (hova) érkezett, és (ii) honnan. Ennek a kettősségnek a legfontosabb előnyét abban látják, hogy így a tévedések, elírások könnyen kiderülnek: mivel minden dolog kétszer van könyvelve, így a két „oldalnak” meg kell, hogy egyezzen. Ha nem, akkor valahol hiba van – és ezzel ki is derül a hiba.

A kettős könyvelés ugyan ma (bizonyos cégek esetén) jogi előírás, de nem jogi előírásként fogalmazódott meg először. Épp ezen hibák elkerülése végett terjedt el. Az első ilyen fennmaradt könyvelés 1340-ből származó ún. genovai *Massari*-számla. A módszer első részletes leírását *Luca Bartolomeo de Pacioli* (1447 –1517) ferences szerzetes – egyébként matematikai – műveiben találjuk.

A kettős könyvelés konkrét gyakorlata általában az ún. *naplóhoz*, *főkönyvhöz* kapcsolódik. Ez klasszikusan egy könyv volt, amelynek minden egyes oldala egy-egy *számla*, ami egy-egy vállalatban belüli helyet, vagy személyt jelzett. Ilyen számlát kaphat minden mérlegben szereplő sor, de tipikusan egy-egy soron belül is sok számla van. Számlája van például a nyersanyagoknak – de, ha azokat különböző raktárakban tartják, akkor minden raktárnak lesz egy saját nyersanyag-számlája. (És külön félkésztermék- vagy késztermékszámlája – de lehet, hogy az egyes nyersanyagfajtákat külön tartják nyilván). Számlát kapnak a forrásoldalon levő tételek is. Például a vevők is – sokszor minden vevő külön-külön számlát. Ezeken a számlákon rögzítik az adott szereplőt, az adott helyet érintő változásokat.

Az egyes számlákat, a könyv egyes oldalait függőlegesen kettéosztották. A bal oldali oszlop lett a „Tartozik”, a jobboldali a „Követel”. (Ezek csak elnevezések, nincs köztük a mérleg tartozás és követelés kategóriáihoz.) Minden változás két helyen jelenik meg: az egyik számla Tartozik, és egy másik számla Követel oldalán.

Láttuk, hogy a mérlegben eszközoldalán szereplő dolgoknak, és a forrásoldalon szereplő dolgoknak is van legalább egy számlája. Vagyis vannak eszköz- és forrásszámlák. Ezek megkülönböztetése azért fontos, mert a Tartozik és Követel jelentése eltér e két számlatípus esetén. *Eszközszámlák* esetén az, ami növeli a vagyont az Tartozik, ami csökkenti az Követel. Vagyis, ha bekerül valami a raktárba, az Tartozik – ha kikerül valami onnan, az Követel. *Forrásszámlák* esetén fordítva: az, ami növeli azokat az Követel, ami csökkenti, az Tartozik. Vagyis, ha a vállalattal szembeni követelés nő, az Követel – ha csökken, az Tartozik.

A mérleget (a 1. táblázatot) áttekintve azonban három eddig nem elemzett „korrekciós tétel” is látunk: a két időbeli elhatárolást és a céltartalékot. Mindegyik végső célja az, hogy a mérlegben szereplő saját tőke és – azon belül – az *eredmény* ne legyen se irreálisan magas, se irreálisan alacsony.

Ebből is látszik, hogy a mérlegkészítés egyik fő célja nem a vállalati vagyon pontos felmérése, hanem a vállalat eredményének, nettó jövedelmének bemutatása. *Jövedelem* alatt a számvitel – és a közgazdaságtan is<sup>10</sup> azt az összeget érti, amelyet *adott évben elkölthetünk (elkölthettünk volna) anélkül, hogy a kiinduló vagyon* (vállalatok esetében az induló saját tőke) *változna*. (Természetesen, ezt úgy kell érteni, hogy a kötelezettségek teljesítése után maradó vagyon

---

<sup>10</sup> HICKS [1939/1978] 211.

nagysága ne csökkenjen.) A jövedelemnek, az eredménynek ezt a központi jelentőségét nevezi az irodalom gyakran *eredményszemléletnek* is.

Ez nem jelenti azt, hogy csak az eredményként kimutatott összeget lehet a tagoknak kifizetni – megteheti egy cég, hogy csökkenti a saját vagyonát, vagyis adott évben az éves eredménynél többet fizet ki. De azt nem teheti meg, hogy veszélyeztesse a hitelezők felé fennálló kötelezettségeinek teljesítését. Ezért az osztalék korlátja – egy-két speciális elemet leszámítva – az eredmény és a cégben levő egyéb saját forrás.

Mindhárom „korrekciós tétel” arra a problémára akar választ adni, hogy vannak olyan tranzakciók, amelyek adott évben emelik vagy csökkentik az eszközök, vagy a tartozások értékét, viszont nem lenne őket helyes az eredmény számításakor figyelembe venni. El is hagyhatnánk őket a mérlegből, de a számvitel egyik alapelve, hogy a tranzakciókat akkor kell rögzíteni, amikor megtörténnek. Vagyis ezeket is szerepeltetni kell – és ezek miatt változik az eszközoldal, vagy a tartozások nagysága. Viszont nem szeretnénk, ha ezek megjelenése miatt változna az „egyenleg”, az eredmény. Erre szolgálnak ezek a korrekciós tételek – ezek révén lehet ezen hatásokat „kivenni” az eredményből.

Az *időbeli elhatárolások* arra a problémára keresik a választ, amikor a vállalat vagyona, vagy a vállalat tartozásai valamilyen olyan ok miatt változnak, amelyek nem kötődnek az adott évi teljesítményhez. Ilyen például, ha előleget fizet, vagy ha előleget kap a vállalat – vagyis valamilyen következő évi teljesítmény jelenik meg már az adott évben.

Ha a vállalat előre fizet egy szolgáltatásért, amelyet a következő évben fog igénybe venni, az – adott évben – csökkenti a pénzt (pénzállományát). De a következő évben „ingyenes szolgáltatáshoz” fog jutni; olyanhoz, amiért nem fizet. Vagyis csak azért, mert nem egy adott éven belül történt a fizetés és a szolgáltatás, a fizetés évében alacsonyabb, a másik évben pedig magasabb lenne az eredmény. (Ha a vállalkozás előleget kap, akkor fordított helyzet.)

Az aktív időbeli elhatárolások azok, amik emelik az eredményt – bár a vagyonban idén még nem mutatkoznak meg. A passzív elhatárolások azok, amik csökkentik.

A *céltartalék* olyan forrás, amit közvetlen kötelezettség ugyan nem terhel, de nem is teljesen a vállalat „sajátja”. Olyan elemekre kell gondolni elsősorban, amikor a vállalatnak *most* ugyan *nincs kötelezettsége*, de *várhatóan lesz*. A céltartalékba helyezett összeget erre a várható kötelezettségre szánja a vállalat.

Az egyik leggyakoribb ilyen tétel a jogvitákból ered. Például egy szerződészegés, vagy szerződésen kívüli károkozás miatti kártérítési igény körüli vitából. Amíg az – esetleg az a miatti per – el nem dől, a cég nem tartozik a másik félnek. Viszont, ha elveszíti a pert, vagy például megegyezéssel ér véget a vita, és fizetnie kell, akkor ehhez szabad forrás kell majd. A céltartalékban – a magyar jog szerint kötelezően – el kell különíteni, „le kell kötni” azt az összeget, amely ezt a későbbi esetleges költséget fedezi.

Vegyük azonban észre: a céltartalékképzés az ügynökproblémát is erősíti. Ha a menedzsment azt mondja, hogy valamilyen későbbi kiadás miatt le kell kötni egy adott összeget, akkor ezzel olyan összeghez jut, amit aktuálisan szabadon használhat. Csak arra kell figyelnie, hogy amikor majd kiderül, hogy ki kell-e kifizetni, akkor rendelkezésre álljon. Ha egy vita elhúzódik – esetleg nem is létezik, csak a menedzsment hivatkozik rá –, akkor hosszú ideig használhat egy forrást szabadon. Nem véletlen, hogy a számvitel soha nem ad szabad kezet arra, hogy céltartalékokat képezzen egy

vállalat. A menedzsment csak a „valószínűleg” majd megjelenő kötelezettségek fedezetét állíthatja be ilyenként.<sup>11</sup>

## 2.2. Az eredménykimutatás és a számvitel ráfordítás-fogalma

Az előbb is láttuk, hogy a mérleg eredményszemléletben készül, vagyis van abban egy „kitüntetett sor” az eredmény. Ennek alakulását részletesen, más szempontból is be szokás (illetve jogi, számviteli előírások miatt be is kell) mutatni. Ez az *eredménykimutatás*. (Ennek egyik formáját láthatjuk a 2. táblázatban.<sup>12</sup>)

+ Üzemi (üzleti) tevékenység hozamai
- Üzemi (üzleti) tevékenység ráfordításai
A. Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye
+ Pénzügyi műveletek hozamai
- Pénzügyi műveletek ráfordításai
B. Pénzügyi műveletek eredménye
C. Szokásos vállalkozási eredmény (A + B)
+ Rendkívüli hozamok
- Rendkívüli ráfordítások
D. Rendkívüli eredmény
E. Adózás előtti eredmény (C + D)
- Fizetési kötelezettségek
F. Adózott eredmény
- Osztalék
G. Mérleg szerinti eredmény (+/-)

2. táblázat: A forgalmiköltség-eljárásra épülő eredménykimutatás vázlata

Az eredménykimutatás nem a vagyon és a források különbségeként mutatja be az eredményt, mint a mérleg, hanem az adott év hozamainak és ráfordításainak különbségeként. Erős leegyszerűsítéssel: azt méri, hogy mennyi pénz folyt be, és mennyi folyt ki egy év alatt.

Egészen pontosan a hozamok és ráfordítások különbsége az adózás előtti eredmény. Ha ebből a nyereségből levonjuk a nyereségadót, akkor kapjuk a mérlegben szereplő adózott eredményt.

De ez nagyon erős leegyszerűsítés! Ugyanis az egyik legnagyobb *hiba a hozamokat a bevételekkel, a ráfordításokat pedig a kiadásokkal azonosítani.*

A *hozam* nem azonos a pénzbevétellel, a vállalathoz adott évben befolyó pénzzel. A hozam – talán legjobb – definíciója az, hogy ez az, *amit a vállalat tevékenységéért cserébe kap.* De cserébe

---

<sup>11</sup> A mai magyar jogban a számviteli törvény 41.§-a rendelkezik a céltartalék képzéséről. Jelen sorok írásakor például céltartalékot...

- ... *kell* képezni, azokra a fizetési kötelezettségekre, amelyek összege vagy esedékességük időpontja még bizonytalan ugyan, de „valószínű vagy bizonyos, hogy fennállnak”,
- ... *lehet* képezni „várható, jelentős és időszakonként ismétlődő” költségekre,
- ... *nem lehet* képezni a szokásos üzleti tevékenység rendszeresen és folyamatosan felmerülő költségeire.

<sup>12</sup> Ez az ún. forgalmiköltség-eljárás alapuló eredménykimutatás. Létezik az összeköltség-eljárás alapuló eredménykimutatás is. A magyar számviteli szabályok szerint a cégek szabadon döntenek el, hogy melyiket mutatják be. A kettő között csak az első két sor felbontásában van különbség.

nem csak pénzt kap, hanem például fizetési ígéreteket is. (A mérlegben ez – tipikusan – másokkal szembeni *követelésként* szerepel.)

A hozam több ok miatt is eltér az adott évben befolyó pénzüsszegtől.

1. Mint az időbeli elhatárolásoknál is láttuk, előfordul, hogy a pénz beérkezése és az adott szolgáltatás teljesítése más évben történik.

Ilyen esetben vagy a szolgáltatásra, vagy a pénzre csak ígéret van. És ezért számolni kell azzal, hogy ezeket az ígéreteket végül nem fogják teljesíteni. (Az ilyen nem teljesülő tételeket a későbbi években a mérlegben, és az adott évi eredménykimutatásban rendezni kell.)

2. A beérkező pénz egy része nem hozam. Például, ha a cég hitelt vesz fel, vagy, ha a tagok fizetnek be (tőkét emelnek), az is beérkező pénz (megjelenik a pénzállományban), de nem „az adott évi tevékenységéért cserébe kapja”.

A másik oldalon pedig a *ráfordítás* sem keverendő össze a kiadással – vagyis azzal, hogy mennyit ad ki a vállalat adott évben. A ráfordítás talán legjobb definíciója: *az adott évi tevékenységhez kapcsolódó erőforrásfelhasználás* pénzben kifejezett értéke.

Például: ha a hitelből érkező pénz nem volt bevétel, akkor – nyilvánvalóan – ennek visszafizetése sem kiadás.

A ráfordítások oldalán talán még erőteljesebben jelenik meg az idő problémájára: vannak olyan erőforrások, amelyekért nem akkor fizetünk, amikor felhasználjuk azokat. Nem csak az előleg, vagy az utólagos fizetés problémájára kell itt gondolni! Sokkal fontosabb problémákat okoznak a gépek, ingatlanok, amiket egyszer megveszünk, majd sok-sok évig használjuk. A mérlegben ezek a *befektetett eszközök*.

A befektetett eszközök megvásárlására (vagy létrehozására) adott évben elköltött pénz nem ráfordítás. Ezért cserébe ugyanis létrejött egy másik erőforrás. Pénz helyett ingatlan, vagy gép áll rendelkezésre. A ráfordítás viszont azt keresi, hogy mennyi erőforrást használunk fel.

A mérlegbe bekerülő befektetést (a gépet, az ingatlant) nem egy év alatt használjuk fel, hanem sok év alatt. A ráfordítás az, ahogy az adott gép, vagy ingatlan „elhasználódik” az érvek során. Ennek az évek közötti megosztásnak a módszere az *amortizáció*, az *értékcsökkenési leírás*. Ez azt próbáljuk becsülni, hogy az adott évi használat miatt mennyivel csökken az adott eszköz minősége, értéke. Ennek tipikus megoldása az, hogy az eszköz induló értékét szétosztjuk azon évek között, amelyekben az eszközt használják. Alapvető kérdés, hogy a vállalat hogyan számolja ezt az értékcsökkenést. Például hány év között osztja fel az eszköz teljes értékét. Ebben a vállalat szabadon dönthet.

Ha akarja, akár egy év alatt is leírhatná az ingatlant, a gépet – vagyis a beszerzés évében a kiadást egy-az-egyben elszámolhatná ráfordításként. De ezt több ok miatt sem teszi. Mindenekelőtt azért, mert a 4. fejezetben látott mutatókat – amelyekre az üzleti partnerei figyelnek – erősen összezavarná.

A vállalat ugyan szabadon dönt az ilyen befektetett tárgyi eszközökkel kapcsolatos ráfordítások, az értékcsökkenés elszámolásáról, de a jog mégis erősen befolyásolja ezt a döntését. Ugyan a vállalat döntése, hogy a beszámolóiban hogyan számolja az amortizációt, de az adószabályok előírják, hogy az adó számításakor hogyan kell elszámolni azt. (A társasági nyereségadó ugyanis az eredmény alapján számolódik.) A vállalat elkészítheti a beszámolót szabadon, de ha eltér az adózás által megkövetelt értékcsökkenés-számítástól, akkor ki kell számolnia az eredményt az adózás által elvárt módon is. Kétszer kel elvégeznie ugyanazt a munkát.



Ezen dupla munka miatt – különösen a kisebb cégek – szinte mindig az adójog által megkövetelt módon számolják az értékcsökkenést. Még akkor is, ha az túl alacsony, vagy túl magas ráfordítást mutat ki adott évre. A két szabályozás közötti eltérés okait a 3. szövegdoboz tárgyalja,

*3. szövegdoboz: Az adózás és a számvitel közötti eltérések közgazdasági okai*

Vajon az adójog miért nem adja meg azt a szabadságot a vállalatoknak, amit a számvitel megad? A választ a két terület eltérő céljaiban lelhetjük fel. A számvitel fő célja, hogy a cég anyagi helyzetét, eredményét, a lehető legpontosabban írja le. Ezt erősen befolyásolja az, ha a vállalat gyorsabban, vagy lassabban használ el egy-egy gépet, vagy más vagyontárgyat. Ezért érdemes szabad kezet adunk a vállalatoknak, arra, hogy szabadon döntsenek az ilyen vagyontárgyak elszámolásáról. Viszont, ha szabad kezet kapnak, azt nem csak arra használhatják, hogy ezek az „objektív” eltéréseket érvényesítsék, hanem arra is, hogy az eredményt adócsökkentés érdekében befolyásolják. ha egy vállalat adott évben magasabb értékcsökkenést számol el, annak nem csak az lehet az oka, hogy erősebben használta a gépeket, hanem azt is, hogy adott évben alacsonyabb eredményt akar kimutatni – és alacsonyabb adót akar fizetni. Az adójog ettől az ösztönzéstől félve, inkább figyelmen kívül hagyja a cégek közötti „objektív” különbségeket, és minden vállalat számára egységes amortizációs elszámolást ír elő.

Persze tegyük hozzá: ha valaki adott évben magasabb amortizációt számol el, az a többi évben kevesebbet tud. Vagyis összességében nem csökkenti ezzel az eredményét, hanem csak átrendezi azt évek között. Ezzel együtt is használható ez az eszköz adócsökkentésre. Például abban az évben számolnak el magasabb amortizációt, amikor egyébként magas lenne az eredményük, és azokban az években pedig nem, amikor egyébként is veszteségesek lennének, és ezért nem kellene adót fizetniük.

Áttekintve a 2 táblázatot látszik, hogy az eredménykimutatás a hozamokat, a ráfordításokat – és így a nyereséget is – különböző tevékenységekre (üzleti, pénzügyi, rendkívüli tevékenységek) bontva mutatja be. Nem mindegy ugyanis, hogy egy vállalat eredménye (vagy vesztesége) abból fakad-e, hogy a termékeit jól vagy rosszul adta-e el, vagy abból, hogy az előző években felhalmozott pénze hogyan fialt, vagy abból, hogy adott évben valami rendkívül szerencsés, vagy szerencsétlen esemény következett be.

### *2.3. Cash-flow jelentés*

A mérleg másik fontos sora a készpénzállomány nagysága. A készpénz a leginkább likvid eszköz: ez az, amit azonnal felhasználhat a vállalat. És láttuk azt is, hogy a szabad cash-flow az egyik legfontosabb olyan elem, amely a menedzsmentet „kísértésbe viheti”. Épp ezért ennek az ellenőrzése, kimutatása a számvittel szembeni egyik legfontosabb elvárás. A beszámolóban a pénzállomány éves változását bemutató része a *cash-flow jelentés*.

Az, hogy a készpénzállomány figyelemmel kísérése milyen fontos cél, jól látszik abból is, hogy bár a magyar számviteli jog nem írja elő cash-flow jelentés elkészítését, a legtöbb vállalat mégis elkészíti ezt is. (Persze azért is, mert más országok joga elvárja ezt, és a külföldi befektetők csodálkoznának, ha a náluk otthon megszokott cash-flow jelentést nem kapnák meg.)

A cash-flow jelentés már nem a hozamokat és a ráfordításokat veszi számba, hanem a bevételeket és a kiadásokat. Maga a cash-flow jelentés – mint a 3. táblázatban látszik – azokat az elemekkel korigálja az eredménykimutatást, amelyek miatt az egyes hozamok és

ráfordítások eltértek a pénzmozgástól. Így például az egyik legfontosabb, hogy „eltünteti” az értékcsökkenés hatását – viszont figyelembe veszi az adott évi beruházásokat (beruházási kiadásokat).

Érdemes itt kiemelni, hogy ugyan sem az eredménykimutatásban, sem a cash-flow jelentésben közvetlenül nem szerepel, de e kettőből állítható elő a napjainkban a vállalkozások értékelésére leggyakrabban használt mutató az ún. EBITDA [earnings before interest, taxes, depreciation and amortization]. Ez a kamatfizetés nélküli, adózás és értékcsökkenési leírás előtti eredmény – vagyis az adózás előtti eredmény kamatkiadással és értékcsökkenéssel növelt összege.

Adózott eredmény + értékcsökkenés – követelések növekedése – készletek növekedése + szállítókkal szembeni tartozások növekedése Működési cash flow
– beruházás Beruházási cash flow
– kifizetett osztalék + rövid lejáratú adósság növekedése Finanszírozási cash flow
<b>PÉNZESZKÖZÖK ÉS ÉRTÉKPAPÍROK VÁLTOZÁSA</b>

3. táblázat: A cash-flow kimutatás szerkezete

Az eredménykimutatáshoz hasonlóan a cash-flow jelentésben is általában külön kezelik a vállalat tevékenységének három szeletét:

- (i) a működési célú cash-flowt, amely azt mutatja, hogy mennyi nettó bevételt hoz a vállalat klasszikus üzleti tevékenysége (vagyis a klasszikus üzleti tevékenység bevételeit csökkentik az éves termelési kiadásokkal).
- (ii) a befektetési cash flowt, amelyből azt olvashatjuk ki, hogy a vállalat mennyi pénzt költött el befektetésekre; és
- (iii) a finanszírozási cash flowt.

### 3. AZ ÉRTÉKELÉS PROBLÉMÁI

Mint a mottóban is látható, a számvitel célja elvileg – a magyar jogban is – az, hogy a vállalati vagyon értékét, a vagyon éves változását, a vállalat jövedelemtermelő képességét „objektíven”, a valóságnak megfelelően mutassa be. Az „objektív” érték – ezt a magyar törvény is elismeri<sup>13</sup> – a piaci érték lenne: az, amelyen az adott vagyontárgy eladható. Azonban ezt a kiindulópontot a számviteli gyakorlat gyorsan „elengedi”, és más értékelési eljárásokat keres. Alapvetően azért, mert az egyes vagyontárgynak aktuális piaci ára folyamatosan változik, ezért majdhogynem pillanatonként módosítani kellene az értéküket.

<sup>13</sup> A valós érték „az az összeg, amelyért egy eszköz elcserélhető (eladható, illetve megvásárolható), vagy egy kötelezettség rendezhető megfelelően tájékozott, az üzletkötési szándékukat kinyilvánító felek között, a szokásos piaci feltételeknek megfelelően kötött (köthető) ügylet (szerződés) keretében.” (A számvitelről szóló 2000. évi C. törvény 9.§ 12. pont.)

Az eredmény pontos bemutatása és a vagyon pontos számbavétele között sokszor választani kell. Ha egy vállalat folyamatosan a piaci árakon értékelné, vagyis évente újraszámolná az összes vagyontárgya értékét, akkor a mérleg és az éves eredmény meglehetősen zavaros képet mutatna. Erőteljesen befolyásolná annak alakulását a vagyontárgyak piaci árváltozása is. És ezért nehezebb lenne a menedzsment elszámoltatása – mindig szét kellene választani, hogy egy mérlegváltozás mennyiben a menedzsment döntéseinek és mennyiben csak a piaci árak változásának tudható be.

Tegyük hozzá: van olyan eset – például egy ingatlanokba fektető pénzügyi alap –, amelynél a menedzsmenttől épp azt várjuk el, hogy az ingatlanvagyon árváltozására reagáljon. Vagyis ott a menedzsment teljesítményét épp az méri jól, ha az aktuális piaci ár szerepel a mérlegben – és annak alapján számolják az eredményt

### 3.1. A vagyon jelentése és változása

A számvitel egyik nagy kérdése, hogy mit tekintünk eszköznek. Az egyik problémát már láttuk: a számvitel vagyonfogalma lényegesen szűkebb annál, mint ami egy vállalkozás számára jövedelmet termel (vagyis szűkebb a közgazdasági értelemben vett tőkénél). Most a másik kérdésre koncentrálnunk: mikor nő vagy csökken a vállalat vagyonállománya, mikor tekintünk úgy, hogy egy vagyontárgyat felhasznált a vállalat.

Bár elsőre nem tűnik túl bonyolult kérdésnek ez, de roppant bonyolulttá válik, amint egy olyan helyzetre gondolunk, amikor egy anyavállalat és egy leányvállalat (önálló jogi személy) között zajlik le egy tranzakció, vagy adott „tulajdonos” két vállalata között történik valami. Például egy adott vagyontárgy – például egy gép – átkerül A egységtől B egységhez.

Ha nincs önálló leányvállalat, nincsenek különálló cégek, akkor csak annyi történik, hogy a vagyontárgy az egyik gyáregység főkönyvi számlájáról, átkerül a másikéra. Nyilvánvaló, hogy – bár az egyik gyáregység vagyonállománya csökkent, míg a másiké nőtt – a vállalat vagyona nem változott.

Mi történik azonban, ha ez a két „gyáregység” már két külön jogi személy, így a vagyona is két külön mérlegben szerepel? Ekkor *A* mérlegéből kikerül a vagyontárgy, *B*-ébe bekerül. Még idáig is tiszta a képzet (remélhetően). Most kezdődik a probléma: *A* kap-e valamit cserébe? Mit?

Ha a két vállalat között nem lenne ilyen „rokoni” viszony, ha „normális” piaci tranzakcióban találkoznának, akkor *A* megkapná a vagyontárgy *piaci árát*. Az ő könyveiben megjelenne az ennek megfelelő pénzösszeg. (*B*-éből pedig kikerülne ez, viszont bekerülne a gép.) Önálló vállalatként nem mondana le a vagyontárgyról, ha nem kapna érte megfelelő ellenértéket. Ha azonban *A* és *B* között „rokoni kapcsolat” van, akkor az „anya” döntése miatt végbe mehet a vagyontranszfer akkor is, ha *A* nem kap érte megfelelő árat – és ezért *A* vagyona csökken. (De lehet fordítva is: lehet, hogy *B* fizet túl sokat, és ezért az ő vagyona csökken.)

Az ilyen, két „rokoni viszonyban levő” vállalat között létrejött – nem-piaci tranzakciókban elszámolt – árat nevezi az irodalom *transzferárának*. Ennek nagysága befolyásolhatja azt, hogy adott évben *A* és *B* vállalat vagyona, és ezzel *A* és *B* eredménye hogyan változik.

A gyakorlatban sokszor tudatosan használják is a vállalat-családok ezeket a transzferárakat az eredmény csökkentésére, illetve emelésére. A vagyontranszferek és a transzferárak révén viszik át a vagyont, az eredményt egyik önálló jogi személyiséggel bíró vállalatból a másikba. Tipikusan, ahhoz, amelynél alacsonyabb adót kell fizetni. *Adóoptimalizálásnak* nevezi ezt az irodalom.

Több ok miatt is kisebb lehet az adó egyik vállalatnál, mint a másiknál. Elképzelhető, hogy más országban, más jogrendszerben működik a kettő, és az egyikben alacsonyabbak az adókulcsok. De eltérést okozhat az is, ha az egyik cég éppen veszteséges, és még ezzel az eredményjavítással sem tűnik el a veszteség. (A másiknál viszont ezen vagyonkivonás miatt csökken az eredmény, és ezzel a fizetendő adó is.)

Az ilyen adóoptimalizálás ellen (pontosabban annak egyes formái ellen) az adó és a számviteli rendszerek fel is veszik a harcot. A számvitel által alkalmazott technika az, hogy bizonyos esetekben a jog megköveteli, hogy az ilyen elvileg önálló jogi személyeknek „közös számlán” kell lenni: együtt kell (együtt is kell) beszámolót készíteniük. Ugyanúgy, ahogy az induló példában a két üzemnek. Éppen ezért ez a vagyontranszfer nem is módosítja meg a könyveket, nem érinti az (összevont) eredményt sem.

Másik fontos – talán gyakrabban alkalmazott – technika, hogy az ilyen „rokonok közötti tranzakciókra”, a transzferárakra külön szabályokat adnak meg. Például meghatározzák, hogy milyen árat kell fizetni ilyen esetben, mit tekintenek fair ellenszolgáltatásnak, transzferárnak. Ez elsősorban az adójog eszköze.

### 3.2. A forgóeszközök értékének megállapítása

A vagyontárgyak értékelés, és az adott vagyontárgy évi fogyása – vagyis a ráfordítás – kapcsán külön kell beszélni azokról az eszközökről, amelyek egy év alatt elhasználódnak, és azokról, amelyeket több éven át használunk. Utóbbiak esetén az amortizáció lesz a kulcskérdés. Ezzel a következő pont foglalkozik. Most az egy év alatt „elszámolható” eszközök, a *forgóeszközök* értékelésének problémáit tekintjük át.

Ezek értékelése egyszerűnek tűnik. Adott évben megvettük, és fel is használtuk – tehát a ráfordítás az az összeg, amennyit kiadtunk a megszerzésére. Vagyis az ár. És az sem tűnik problémás helyzetnek, ha év végéig nem használjuk fel azt, hanem raktáron, készleten marad. Ekkor szerepelni fog a mérlegben – „nyilvánvalóan” azon az áron, amelyen megvettük.

Probléma akkor adódik, ha év közben többször vásároltunk – de nem ugyanazon az áron. Ha ekkor marad raktárkészlet, akkor felmerül a kérdés: melyiket használtuk fel, és melyik maradt meg? A korábbi (a korábbi áron vásárolt); a később vásárolt; az olcsóbb; a drágább? A válasz komolyan befolyásolja azt, hogy mekkora lesz a vállalati vagyon könyv szerinti értéke, és mekkora az adott évben kimutatott eredmény.

Tegyük fel, hogy egy gyár vett valamilyen nyersanyagot 100-ért. Majd vett még egyszer ugyanannyit – de már 150-ért. Majd harmadjára 110-ért. Vagyis vett három adagot – és ezzel szemben elhasznált másfelet. Év végén maradt belőle raktáron másfél. Mennyit ér ez? És mennyit ér az a másfél, amit felhasznált? Melyiket használta el a 100-ast, a 150-est, vagy a 110-est? És melyik félig? Melyik maradt meg?

Ezt a döntést a vállalat hozza meg. Általában négy eljárás egyikét választják:

1. A FIFO [first-in-first-out] eljárás szerint úgy számolunk, hogy először a legrégebben beérkezett eszközöket használjuk fel. A mérlegben, az év végén megmaradó készletet ezért a legutolsó beszerzési árakon értékeljük.

Vagyis úgy vesszük, hogy a 100-as (mint legrégebbi) ment el teljesen, míg a 110-es maradt meg teljesen. A 150-es pedig félig felhasználtatott, félig megmaradt. Vagyis a maradék, a mérlegben szereplő tétel értéke (amely, ugye, emeli az eredményt):  $185 = 110 + 75$ .

2. A LIFO-eljárás [last-in-first-out] lényege, hogy a ráfordítást a legutolsó beszerzési árakon értékeljük – úgy vesszük, hogy először az utolsó ment ki. Az év végi készlet pedig a legkorábbi árakon értékelődik.

Vagyis úgy vesszük, hogy először a 110-est használtuk fel és a 150-est kezdtük meg. A 100-es maradt meg teljesen és a 150-as félig, vagyis az év végi készlet értéke  $175 = 100 + 75$ .

3. A HIFO-eljárás [higher-in-first-out] a ráfordítások között mindig a legmagasabb árat számolja el. Az év végi mérlegben pedig az legalacsonyabb árakon értékelünk.

Példánkban a 150-est fogyasztottuk el, és a 110-est kezdtük meg. Ennek a fele, tehát 55 maradt meg – és a 100-as. A mérlegben az érték tehát 155 lesz.

4. A csúsztatott (folyamatos) átlagáras eljárás minden pillanatban átlagárat számít – és a ráfordításokat is és a mérleget is ennek alapján adja meg. Viszont amint új áron szerzünk be az összes addigi számítást számolhatunk újra.

Példánkban az átlagár 120. Ezért az év végi készlet is ennek a másfélszerese lesz, vagyis 180.

A probléma az itt bemutatottnál lényegesen bonyolultabb. Mivel a főkönyvet a vállalat folyamatosan vezeti, így minden pillanatban, amikor kimegy egy-egy darab a raktárról, akkor tudni kell, hogy azt milyen értéken számoljuk el. Az átlagár azt jelenti, hogy amikor a korábbi beszerzés  $1/3$  van meg, és veszünk még egyszer egy adagot, akkor onnantól mindaddig, amíg újra nem veszünk belőle (lehet, hogy két hét múlva) a régi raktárkészlet árának és az új beszerzési ár súlyozott átlagával kell kiszámolni az új értéket.

A különböző értékelési eljárások mellett erősen eltér a ráfordítás, és az év végi raktárkészlet értéke is jelentősen eltér. Ez egyben azt is jelenti, hogy az eredmény is erőteljesen nőhet, vagy csökkenhet. Ezt mutatja a 4. táblázat.

	Éves ráfordítás	Eszközérték a mérlegben
FIFO	175	185
LIFO	185	175
HIFO	205	155
Csúsztatott áras	180	180

4 táblázat: A különböző értékelési módszerek hatása a ráfordításra és a könyv szerinti értékre

### 3.3. A befektetések értékelése

A befektetések kapcsán fent már láttuk az alapelvet: az ilyen – több évet kiszolgáló – eszközök értékét az amortizáció segítségével osztjuk el a használat évei között. Adott évben ráfordításként az amortizáció értékét szerepeltetjük. Az évvégi mérlegben pedig az ún. *könyv szerinti értéket* tartjuk nyilván. Első látásra ez sem bonyolult: (i) veszünk egy induló értéket, és (ii) ezt minden évben csökkentjük az évek során amortizációként elszámolt összeggel.

Probléma csak az, hogy

1. mekkora legyen az induló érték, és
2. mekkora éves amortizációt számoljunk el.

Az *induló érték* kapcsán első látásra megint kézenfekvőnek tűnik a válasz: amennyiért megvettük azt. (Ez az ún. *historikus költség módszer*.<sup>14</sup>) Csakhogy felmerül a kérdés: mi történjen, ha egy jószág piaci ára megváltozik? Mit mond el például a vállalat vagyoni helyzetéről az, hogy a könyveiben szerepel mondjuk egy ingatlan, amit 20 évvel ezelőtt – az akkori piaci körülmények között – X forintért vett? És az, hogy három éve – az akkori piaci körülmények, mondjuk az akkori valutaárak mellett – mennyiért vett egy gépet? Ezek az összegek a vagyontárgyak mai értékére nyilvánvalóan nem reflektálnak. Nem mutatják a vagyon piaci értékét.

Félreértések elkerülése végett. Nem az itt a kérdés, hogy az adott húszéves ingatlan, vagy ötéves gép mennyit ér húsz-, vagy ötéves korában. Az a kérdés, hogy az adott ingatlan, vagy az adott gép újonnan mennyit érne.

Erre a kérdésre sokféle választ adhatunk. Tipikusan négy értékelési módszer közül szoktak egyet választani a jogszabályok. (Vagy ha a jogszabályok ezt nem szabályozzák, akkor a vállalati számviteli politikának kell ebben a kérdésben állást foglalnia.) A négy klasszikus értékelési módszer:

1. A *historikus érték módszere* [Historical Cost vagy Historical Proceeds]. esetén a gépek, berendezések, ingatlanok, stb. egész életük során azt az árat viszik magukkal, amennyit a vállalat egyszer kifizetett értük. Bár ebben az esetben a vagyon mérlegben szereplő értéke nem tükrözi azt, amennyiért a piacon el lehetne azt adni, viszont ezt a módszert roppant egyszerű alkalmazni. És a mérlegben szereplő eredményt sem zavarja össze a vagyon átértékelése miatt „virtuális eredmény”. Ezért könnyebb lesz a menedzsment munkáját is értékelni.
2. Kereshetik a vállalatok a *helyettesítési, vagy újraelőállítási értéket* [Current Cost]. Ekkor azt kérdezik, hogy az adott vagyontárgyakat milyen árért lehetne ma újra beszerezni, vagy előállítani – például mennyiért lehetne az adott ingatlant felépíteni, az adott gépet előállítani.
3. A *pillanatnyi piaci érték* [Current Market Value] azt keresi, hogy mennyiért lehetne az adott vagyontárgyat a piacon megvenni, vagy eladni. Ez akkor tér el az újraelőállítási értéktől, ha az adott gép, berendezés, ingatlan, stb. előállítása ma nem érné meg (mert a piaci ára alacsonyabb, mint a költsége), vagy épp fordítva: ha azon nagyon nagy nyereséget lehetne elérni.

Ennek egyik változatának is tekinthető az ún. *nettó realizálható érték* [Net realizable vagy Settlement Value]. Ennek számításakor az árat csökkentjük az értékesítéshez kapcsolódó közvetlen költségekkel.

4. A *jelenértékszámítás módszere*<sup>15</sup> abból indul ki, hogy egy befektetés, egy vagyontárgy értékét legjobban az tükrözi, hogy annak révén a jövőben milyen jövedelmek szerezhetők meg. Ezeknek a jövőbeli jövedelmeknek a jelenértékét kell megadni.

Az összes látott értékelési mód közül persze ez a legbizonytalanabb. Már maga a jövőbeli jövedelem sem biztos – ehhez társul még a megfelelő diszkontláb megválasztása is.<sup>16</sup>

---

<sup>14</sup> Jelen sorok írásakor ezt követeli meg a magyar számviteli szabályozás is: „Az immateriális javaknak, a tárgyi eszközöknek a hasznos élettartam végén várható maradványértékkel csökkentett bekerülési (beszerzési, illetve előállítási) értékét” kell felosztani, azokra az évekre, amelyekben ezeket azokat várhatóan használni fogják (52.§ 1. bek.)

<sup>15</sup> Lásd Szalai [2019] 3. és 10. fejezet

<sup>16</sup> Lásd Szalai [2019] 3. fejezet

A könyv szerinti érték azonban függ attól is, hogy az „újonnan, induló értéket” hogyan szétosztjuk meg azon évek között, amíg a vagyontárgy használatban van. Az adott évre jutó összeg határozza meg, hogy mekkora összeg szerepel ráfordításként az eredménykimutatásban. A vagyontárgy év eleji mérlegben (előző évi mérlegben) szereplő értéke pedig ennyivel csökken – ez az ennyivel csökkentett érték szerepel majd az év végi beszámolóban.

Az éves ráfordítás, az éves amortizáció számítása kapcsán is ismerünk tipikus technikákat:

1. *Lineáris leírás* esetén az eszköz értéke ugyanannyival csökken minden évben. Például, ha öt évig akarjuk használni a gépet, akkor minden évben az induló érték 20-20%-át írjuk le – ha 50 évig, akkor 2-2%-át.
2. *Degresszív leírás* esetén az eszköz értékét nagyobb mértékben csökken az első években (nagyobb a ráfordítás az eredménykimutatásban), és kisebb összeg „marad” a későbbi évekre.
3. *Teljesítményarányos leírás* esetén pedig azt határozzuk meg előre, hogy mekkora teljesítményt várunk el az eszköztől. Például hány kilométert kell teljesítenie egy autónak, hány munkaórát kell dolgoznia egy adott gépnek, vagy hány darabot akarunk gyártani vele. Az éves amortizáció annak alapján számolódik, hogy ennek az elvárt szintnek mekkora részét teljesítette az eszköz az adott évben.

Például, ha egy gépen egymillió darabot akarunk legyártani, de adott évben csak százezret gyártottunk, akkor az adott évben 10% a leírás. Ha 650.000-et, akkor 65%.

Mint az előző pontban láttuk, bár ezen lehetőségeket a számviteli szabályok biztosítják – a könyvek összeállításakor a vállalat szabadon dönt. Viszont az adótörvények meghatározzák, hogy az adóbevalláshoz milyen kulcsokat kell alkalmazni.

Ma Magyarországon a lineáris leírást írja elő az adójog. Jelen sorok írásakor például a társasági adóról szóló 1996. évi LXXXI. törvény szerint a legtöbb gép, berendezés, felszerelés, jármű esetén az induló érték 33%-a (de egyes gépek esetén csak 20%-a, sőt olyanok is vannak, amelyek értékének csak 7%-a) lehet az éves amortizáció. Ingatlanok esetén pedig tipikusan csak 2%. (Másként fogalmazva: az ingatlanokat 50 év alatt engedi „nullára írni” a társasági adó: évi 2%-kal 50 év kell ehhez. A legtöbb gépet 3 év alatt.)

#### 4. A BESZÁMOLÓ OLVASÁSA

A beszámoló értelmezése nem egyszerű feladat. Egyrészt láttuk, hogy a mérleg alapvető azonossága miatt az eszközök és a források értéke mindig egyenlő lesz. Az eredményre ugyan tekinthetünk, mint kitüntetett sorra (láttuk: maga a számvitel is így tesz, amikor a beszámoló részévé teszi az eredménykimutatást), de annak értéke is nagyon sok dologra érzékeny. Ezek egy részét ugyan kiszűrjük az elhatárolásokkal, a céltartalékkal, illetve azzal, hogy az eredménykimutatásban olyan bontásban mutatjuk be a hozamokat és a ráfordításokat, amelyekből következtethetünk a mögöttes folyamatokra – de a helyzet így sem egyszerű.

A vállalatok pénzügyi elemzésekor általában a mérleg, illetve az eredménykimutatás egyes kitüntetett elemeinek, sorainak egymáshoz viszonyított arányát szoktuk vizsgálni. Ezt nevezzük *aránymutatókkal történő értékelésnek*. Most ezen gyakran használt aránymutatók közül mutatunk be néhányat. (Az 5. táblázat egy hosszabb, de közel sem teljes listát ad.)

Előre kell bocsátani: a cél nem az lesz, hogy megmutassuk, hogyan kaphatunk pontos képet egy vállalat működéséről. Ugyanis nem kaphatunk! A cél épp az, hogy lássuk, hogy milyen sokféle szempontra kell figyelemmel lenni. És éppen ezt kívánjuk hangsúlyozni: minden itt

szereplő mutató nagyon érzékeny ilyen vagy olyan hatásokra. Ezért könnyen lehet, hogy annak értéke nem is azt (nem is csak azt) mutatja, amit első látásra kiolvasni vélünk belőle.

Mutató	Képlet
	Fizetőképesség, tőkeszerkezet, eladósodottság
eladósodottság	$\frac{[\text{kötelezettségek}]}{[\text{összes eszköz}]}$
tőkeáttétel	$\frac{[\text{idegen forrás}]}{[\text{saját forrás}]}$
kamatfedezet	$\frac{[\text{EBIT}]}{[\text{fizetett kamatok}]}$
	Likviditás
likviditási ráta	$\frac{[\text{forgóeszközök}]}{[\text{rövidlejáratú kötelezettségek}]}$
likviditási gyorsráta	$\frac{[\text{forgóeszközök} - \text{készletek}]}{[\text{rövidlejáratú kötelezettségek}]}$
	Nyereségesség
árbevételarányos nyereség (ROS)	$\frac{[\text{adózott eredmény vagy EBIT}]}{[\text{árbevétel} + \text{egyéb bevételek}]}$
eszközarányos nyereség (ROA)	$\frac{[\text{adózott eredmény vagy EBIT}]}{[\text{összes eszköz}]}$
sajáttőkearányos nyereség (ROE)	$\frac{[\text{adózott eredmény}]}{[\text{saját tőke}]}$
	Eszközhatékonyság
összes eszköz forgása (eszközarányos árbevétel)	$\frac{[\text{nettó árbevétel}]}{[\text{összes eszköz}]}$
forgóeszközök forgása	$\frac{[\text{nettó árbevétel}]}{[\text{forgóeszközök}]}$
befektetett eszközök forgása	$\frac{[\text{nettó árbevétel}]}{[\text{befektetett eszközök}]}$
készletek forgása*	$\frac{[\text{nettó árbevétel}]}{[\text{készletek}]}$
vevők forgása*	$\frac{[\text{nettó árbevétel}]}{[\text{vevők tartozás}]}$
szállítók forgása*	$\frac{[\text{nettó árbevétel}]}{[\text{szállítók követelése}]}$

\* gyakran „forgási sebességben” (napban) fejezik ki:  $\text{forgási sebesség} = 365 / \text{forgás}$

#### 5. táblázat: Pénzügyi mutatók osztályozás

#### 4.1. Fizetőképesség

Az egyik legfontosabb – elsősorban a hitelezőket érdeklő – kérdés egy vállalkozás kapcsán, hogy képes-e kifizetni az adósságait, tartozásait. A mérleg alapvető azonossága miatt – hacsak a saját forrás nem negatív – úgy tűnik, hogy ez mindig teljesül: a vagyon, az eszközállomány mindig nagyobb, mint az idegen forrás, vagyis az adósság, tartozás értékének nagysága. Persze vannak olyan cégek, amelyek nem tudják kifizetni az összes tartozásukat. Ezért nem elég azt vizsgálni, hogy a vagyon értéke nagyobb-e, mint a tartozásé. Szofisztikáltabb mutatókat keresünk.

Az egyik leggyakrabban használt mutató ennek mérésére az ún. *eladósodottsági mutató*.

$$\text{eladósodottsági mutató} = \frac{[\text{kötelezettségek}]}{[\text{összes eszköz}]}$$

A mérleg alapvető azonossága miatt az a kérdés, hogy mennyivel kisebb ez a mutató mint 100%. Figyelemmel kell azonban lenni arra, hogy – mint az értékelés kapcsán mondtuk – szinte biztos, hogy a vállalati könyv szerinti értéke nem azonos annak valós értékével. A könyv szerinti érték nem azt mutatja, amennyiért az eszközeit valóban el is lehetne adni.

Az eladósodottsági mutatóhoz nagyon közel áll (ha az időbeli elhatárolásokat, és céltartalékokat leszámítjuk, akkor igazából annak csak egy változata) az ún. *tőkeáttételi mutató*.

$$\text{tőkeáttételi mutató} = \frac{[\text{idegen forrás}]}{[\text{saját forrás}]}$$

Ez elvileg azt mutatja, hogy a vállalat a forrásaiból mennyi a cég sajátja, és mennyi az, amelyet egyszer majd vissza kell fizetni – a saját forráshoz képest mekkora az idegen forrás. (A vagyon



értékelése azonban itt is hat: a saját forrás nagyságát emeli a piaci értékhez képesti felülértékelés – és csökkeni az alulértékelés.)

#### 4.2. Likviditás

Míg az eladósodottság (illetve a tőkeáttétel) azt mutatja, hogy a vállalat összes tartozását milyen valószínűséggel tudná fedezni, ha minden vagyonát pénzzé tenné, addig a likviditás esetén a kérdés az, hogy rövid távon is képes lenne-e erre. Elképzelhető, hogy egyébként fizetőképes vállalat is likviditási problémákkal szembesül: a vállalatnak van ugyan elegendő vagyona, de olyan (nem likvid) formában, amelyet most nem tud a tartozások rendezésére gyorsan felhasználni. Azok a hitelezők, akik rövid távon várják a tartozásuk rendezését nem annyira az eladósodottság, mint inkább a likviditás miatt aggódnak.

De a likviditás fontos a többi érintett számára is: ha egy szervezet rövid távon nem képes megfizetni a tartozásait, akkor annak híre mehet; romlik a reputációja – és nem fog (nehezebben fog) újabb hitelekhez jutni, az aktuális hitelezők igyekeznek gyorsan megszerezni tőle a pénzüket.<sup>17</sup>

A likviditási helyzet értékelésére tipikusan az ún. *likviditási rátát* használják:

$$\text{likviditási ráta} = [\text{forgóeszközök}] / [\text{rövidlejáratú kötelezettségek}]$$

Az arány elvileg azt mutatja, hogy az egy év alatt pénzzé tehető eszközök értéke az egy év alatt lejáratú tartozások mekkora részét fedezik.

Hasonlóan az eladósodottsághoz ez a mutató is implicit módon abból indul ki, hogy a cég minden vagyonát (pontosabban: minden rövidtávon értékesíthető eszközét) pénzzé teszik. Azonban egy működő cég esetében a likviditást nem csak – nem is elsősorban – az ilyen viszonylag könnyen pénzzé tehető vagyon értéke biztosítja. Hanem az, hogy a vállalatnak bevétele van: a cégek az adósságaikat tipikusan nem az eszközeik értékesítéséből fizetik, hanem a bevételeikből – amit elsősorban a cash-flow jelentés mutat.

De a likviditási ráta „másik oldalával”, a nevezővel is gond lehet. Egy vállalatnak, amíg működik, soha nem kell akkora vagyont kiadnia egy év alatt, amennyit az ilyen tartozások mérlegben szereplő összege mutat. Ugyanis a tartozás cserélődik: miközben a cég visszafizeti az adott év végén fennálló rövidtávú tartozásait, aközben mások hitelt adnak neki. A cégnek csak akkor, és csak annyi vagyon kell az ilyen tartozások rendezése érdekében pénzzé tenniük, amennyire nem talál új hiteleket.

#### 4.3. Nyereségesség - jövedelmezőség

Természetesen, a vállalatok megítélésének egyik legfontosabb kérdése az, hogy milyen eredményt ér el. Láttuk: az eredmény minél pontosabb bemutatása az egész beszámoló-rendszer, az értékelés központi problémája. Az aránymutatók fő kérdése: „sok ez, vagy kevés?”

A két leggyakrabban használt mutató, a *saját forrás jövedelmezősége* és az *eszközarányos jövedelmezőség*. Ezek között az a különbség, hogy az eredményt más-más elemmel vetik össze:

$$\text{Saját forrás jövedelmezősége (ROE)} = [\text{adózott eredmény}] / [\text{saját tőke}]$$

$$\text{Eszközarányos jövedelmezőség (ROA)} = [\text{adózott eredmény}] / [\text{összes eszköz}]$$

---

<sup>17</sup> Lásd a bankrohamok példáját Szalai [2019] 10. fejezet

Mindkettő értékelésekor figyelni kell persze arra, hogy a kimutatott eredmény „mesterségesen”, „nem fenntartható módon” is emelhető.

Például, ha egy vállalat adott évben nem fordít kellő pénzt az eszközállománya karbantartására, a fejlesztésre, akkor nagyobb lesz a kimutatott eredménye. Viszont ez a későbbiekben vissza fog ütni. Ilyenkor a hosszútávú jövedelmezőség rovására emeljük az adott évi értékeket.

Nem véd ugyan az eredmény ilyen kozmetikázása ellen, de napjainkban sokszor az adózott eredmény helyett az EBITDA-t használják a számlálóban, az eredmény mérésére.

#### 4.4. Eszközhatékonyság

Mivel az eredmény sok módon kozmetikázható, ezért a vállalatok működését időnként egyes részterületek elemzésével is megteszik. Itt csak a két legfontosabbat szerepeltetjük: az eszközállomány, illetve a vevők és a szállítók állományának elemzésére használt aránymutatókat.

Az *eszközforgás* fő kérdése az, hogy az eszközállomány hányszor fordul meg egy év alatt. A kiinduló feltételezés szerint, minél gyorsabban forog a készlet, annál kevesebb pénz áll lekötve abban. Tipikusan az összes eszközre, vagy csak a forgóeszközökre szokták kiszámolni.

$$\text{összes eszköz forgása} = [\text{nettó árbevétel}] / [\text{összes eszköz}]$$

$$\text{forgóeszközök forgása} = [\text{nettó árbevétel}] / [\text{forgóeszköz}]$$

Utóbbi számításánál általában csak az értékpapírokon kívüli eszközöket veszik figyelembe.

Az egyszerűség kedvéért: ha egy vendéglátóhely sör eladásából 100 bevételre tesz szert egy év alatt, és 5 értékben van neki „raktáron” (készleten). Ez azt jelenti, hogy évente 20-szor kell rendelnie – 20-szor adja el, és tölti fel a készletét. 20-szor fordul az meg. Ha ezzel szemben csak 2 értékben van sör a raktáron, akkor 50-szer kell rendelnie, 50-szer fordul meg a készlete.

Az adott szakmában megszokottnál lassabb forgást általában úgy tekintik, mint amely a gazdálkodásban meglévő ki nem aknázott tartalékokra utal. Ugyanakkor persze a biztonságra is figyelni kell: ha a raktárkészlet nagyon alacsony a forgalomhoz képest, akkor egy beszerzési fennakadás a működést is veszélyeztetheti – könnyen kiürülhet a raktár.

És itt is figyeljünk, amire eddig: mivel a számításban egy eszköz értéke szerepel, így az értékelés alacsony vagy magas volta ismét torzíthatja a mutató értékét.

A *vevők forgási ideje* kapcsán azt becsüljük, hogy milyen hosszú időszak (hány nap) telik el átlagosan a számla elküldése és az árbevétel befolyása között. Hasonlóképp, a *szállítók forgási ideje* esetén pedig azt, hogy a vállalat mennyi ideig (hány napig) marad adósa a beszállítóinak.

$$\text{vevők forgási ideje napban} = [\text{vevők tartozása}] \times 365 / [\text{nettó árbevétel}]$$

$$\text{szállítók forgási ideje napban} = [\text{szállítók követelése}] \times 365 / [\text{nettó árbevétel}]$$

Persze itt is figyelni kell! Ugyanis ezek az időszakok lehetnek önként vállaltak is (amikor halasztott fizetést enged valaki) és lehetnek kényszerűek (amikor egyszerűen késedelmes fizetés okozza azt).

## 5. ÖSSZEFOGLALÁS

Az írás fő kérdése az volt, hogy mennyiben azonos és mennyiben eltérő az egyes szervezetek számviteli gyakorlata, mennyire könnyen vagy nehezen hasonlíthatók össze ezek a számviteli adatok alapján. (Másképpen, az a kérdés is időről-időre előkerült, hogy a számvitel és a közgazdaságtan egyes fogalmai mennyiben térnek el egymástól.) Annak érdekében, hogy megérthessük a számviteli szabályok, illetve az egyes vállalatok számviteli döntései mögött meghúzódó logikát, először a vállalatok működését tekintettük át. Láttuk, hogy a vállalat nem egységes, éppen ezért vállalati célokról is nehezen beszélhetünk, az egyes vállalati érintettek céljai, érdekei között komoly eltérések lehetnek. Ezek közül az ügynökprobléma, vagyis a menedzsment és a többi érintett közötti érdekkonfliktus központi jelentőségű.

A számviteli szabályok, számviteli döntések mindig az egyes érintetti érdekek közötti választást is jelentenek. Különösen az egyes vagyontárgya értékelésekor jelentkezik ez – mindenekelőtt a befektetett vagyon értékcsökkenésének (amortizációjának) számításakor.

Ugyanakkor vannak a számvitelnek közös elemei is, amelyet minden beszámoló készítésére kötelezett szervezetnek be kell tartania – ilyen a beszámoló szerkezete. Ezek a kötelezettségek egyrészt a számviteli előírásokból, másrészt a piaci elvárásokból fakadnak. (A piaci, befektetői, hitelezői, egyéb érintetti elvárások miatt számvitel vélhetően akkor is viszonylag egységes lenne, ha ezt törvények nem írnák elő.) Ezen előírások legfontosabbja a mérleg szerkezetét előíró szabályok. Ezen belül is a mérlegbe bekerülő és a mérlegen kívül maradó erőforrások körének meghatározása, illetve a mérleg eredmény-szemlélete miatti korrekciók.

Végezetül láttuk azt is, hogy – alapvetően a mérleg alapvető azonossága, illetve az vagyonértékelésben mutatkozó eltérések miatt – a számviteli adatok, a beszámoló elemzése közel sem olyan egyszerű feladat, mintamilyennek elsőre látszik.

### *Fogalmak*

amortizáció, értékcsökkenés	idegen forrás
beszámoló	időbeli elhatárolás
befektetők, „tulajdonosok”	jogi személy
cash-flow jelentés	kereskedelmi hitel
céltartalék	kettős könyvelés
eredmény	korlátolt felelősség
eredménykimutatás	könyv szerinti érték
eszközök, aktívák	likviditás
érintettek	mérleg
eszközhatékonyság	ráfordítás
fizetőképesség	saját forrás
források, passzívák	szabad cash flow
hitelezők	tőkeáttétel
hozam	vállalati korrupció

volatilitás

### *Irodalom*

BAINBRIDGE, Stephen M. [2012]: Director primacy. In: Claire A. Hill – Brett H. McDonnell (szerk): *Research Handbook on the Economics of Corporate Law*. Cheltenham, Elgar 17-32.

BLAIR, Margaret M. [2012]: Corporate law and the team production problem. In: Claire A. Hill – Brett H. McDonnell (szerk): *Research Handbook on the Economics of Corporate Law*. Cheltenham, Elgar 33-51

BODIE, Mathew T. [2012]: Employees and the boundaries of the corporation. In: Claire A. Hill – Brett H. McDonnell (szerk): *Research Handbook on the Economics of Corporate Law*. Cheltenham, Elgar

FOSS, Nicolai J. – Henrik LANDO – Steen THOMSEN [2000]: The Theory of the Firm. In: Boudewijn Bouckaert – Gerrit De Geest (szerk): *Encyclopedia of Law and Economics, Volume III. The Regulation of Contracts*, Cheltenham, Edward Elgar 631-658.

HICKS, John R. [1939/1978]: *Érték és tőke*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. Budapest

MANNE, Harry G. [1965]: Mergers and the Market for Corporate Control. *Journal of Political Economy* 73, 110-120

ORMOS Mihály [2013]: *Számvitel*. Budapest, Typotex

SÁRKÖZY Tamás [2015]: *Magyar sportjog – Az új Polgári Törvénykönyv után*. Budapest, HVG-Orac

STOUT, Lynn [2017]: The Economic Nature of the Corporation, in: Francesco Parisi (szerk.): *The Oxford Handbook of Law and Economics Volume 2: Private and Commercial Law*. Oxford University Press. Oxford 337-357

SZALAI Ákos [2019]: Közgazdaságtani fogalmak és módszerek jogászoknak. *Pázmány Law Working Paper* 2019/09.

### *Gyakorló kérdések*

1. Egy gépgyártó az egyik legfontosabb alkatrészt nem maga gyártja, hanem egy beszállítóval állíttatja elő. Tőle rendel évek óta – a beszállító sem gyárt mást, nem szállít másnak. Az alkatrészt előállító cég beruházást tervez, és ezért pénzt kér az gépgyártótól. Azt ajánlja, hogy a pénzért cserébe részesedést („tulajdonrészt”) adna a gépgyárnak. Milyen következményekkel járna, ha a gépgyár elfogadná az ajánlatot; ha az alternatíva az, hogy hitelszerződést köt vele (az alkatrészt gyártó cég hitelezője lesz)?

2. Egy jól menő nyelviskola szeretne önálló ingatlanba költözni – ehhez hitelt kér egy banktól. A bank megvizsgálja a cég könyveit, de rossznak találja annak vagyoni helyzetét, és nem akar hitelt adni. Milyen érvekkel lehetne meggyőzni a bankot a hitelnyújtásról?

3. Sok bank előírja, hogy amennyiben egy cég hitelt nagy összegű, sok év alatt visszafizetendő vesz fel, akkor a hitel visszafizetéséig a beszámoló bizonyos mutatói ne legyenek rosszabbak a hitelszerződésben megjelölt értéknél. Milyen előnyei és hátrányai vannak ennek a megoldásnak?

4. Egy nagysikerű könyv íróját megkeresi egy filmgyár, hogy megfilmesítené azt. A cég ajánlata az, hogy a film elkészítésére létrehoz egy leányvállalatot, és annak a profitjának a 30%-át adná

oda az íróknak. Milyen előnyei és hátrányai lennének ennek, ha az alternatíva az, hogy egy rögzített összeget kap jogdíjként?

5. A legtöbb jogrendszerben előírják, hogy bizonyos vállalatoknak független könyvvizsgálót kell alkalmazni. A könyvvizsgáló feladata ellenőrizni, hogy a vállalat könyvei a valóságot tükrözik-e, abból nem maradtak-e ki adott évben végrehajtott tranzakciók, vagyontárgyak, vagy nem kerültek-e bele nem valós elemek. Ezek a könyvvizsgálók azért „függetlenek”, mert nem a cég alkalmazottai, felvételükről nem a menedzsment dönt, hanem a befektetők (a „tulajdonosok”) – igaz, általában a menedzsment javaslatára. Miért előnyei és hátrányai vannak annak, ha ilyen független könyvvizsgálót bíz meg egy cég (akkor is, ha azt a jog ne teszi kötelezővé a számára)?