



Közzététel: 2024. május 15.

A tanulmány címe:

**Kreatív vagy sem? – A vezetői befolyásolás azonosítására tett kísérlet a közzétett számviteli beszámolók vizsgálatával**

Szerzők:

**DENICH ERVIN**

a Budapesti Gazdasági Egyetem egyetemi adjunktusa

E-mail: denich.ervin@uni-bge.hu

**BUDAI ELEONÓRA**

a Pécsi Tudományegyetem egyetemi adjunktusa

E-mail: budai.eleonora@tkk.pte.hu

**HAJDU DÁNIEL**

okleveles közgazdász

E-mail: hajdudaniel.hd@gmail.com

DOI: <https://doi.org/10.20311/stat2024.05.hu0415>

**Az alábbi feltételek érvényesek minden, a Központi Statisztikai Hivatal (a továbbiakban: KSH) *Statisztikai Szemle* c. folyóiratában (a továbbiakban: Folyóirat) megjelenő tanulmányra. Felhasználó a tanulmány vagy annak részei felhasználásával egyidejűleg tudomásul veszi a jelen dokumentumban foglalt felhasználási feltételeket, és azokat magára nézve kötelezőnek fogadja el. Tudomásul veszi, hogy a jelen feltételek megszegéséből eredő valamennyi kárért felelősséggel tartozik.**

1. A jogszabályi tartalom kivételével a tanulmányok a szerzői jogról szóló 1999. évi LXXVI. törvény (Szt.) szerint szerzői műnek minősülnek. A szerzői jog jogosultja a KSH.
2. A KSH földrajzi és időbeli korlátozás nélküli, nem kizárólagos, nem átadható, térítésmentes felhasználási jogot biztosít a Felhasználó részére a tanulmány vonatkozásában.
3. A felhasználási jog keretében a Felhasználó jogosult a tanulmány:
  - a) oktatási és kutatási célú felhasználására (nyilvánosságra hozatalára és továbbítására a 4. pontban foglalt kivétellel) a Folyóirat és a szerző(k) feltüntetésével;
  - b) tartalmáról összefoglaló készítésére az írott és az elektronikus médiában a Folyóirat és a szerző(k) feltüntetésével;
  - c) részletének idézésére – az átvevő mű jellege és célja által indokolt terjedelemben és az eredetihez híven – a forrás, valamint az ott megjelölt szerző(k) megnevezésével.
4. A Felhasználó nem jogosult a tanulmány továbbértékesítésére, haszonszerzési célú felhasználására. Ez a korlátozás nem érinti a tanulmány felhasználásával előállított, de az Szt. szerint önálló szerzői műnek minősülő mű ilyen célú felhasználását.
5. A tanulmány átdolgozása, újra publikálása tilos.
6. A 3. a)–c) pontban foglaltak alapján a Folyóiratot és a szerző(ke)t az alábbiak szerint kell feltüntetni:  
„*Forrás: Statisztikai Szemle* c. folyóirat 102. évfolyam 5. számában megjelent, **Denich Ervin – Budai Eleonóra – Hajdu Dániel** által írt, **Kreatív vagy sem? – A vezetői befolyásolás azonosítására tett kísérlet a közzétett számviteli beszámolók vizsgálatával** című tanulmány (link csatolása)”
7. A Folyóiratban megjelenő tanulmányok kutatói véleményeket tükröznek, amelyek nem feltétlenül esnek egybe a KSH vagy a szerzők által képviselt intézmények hivatalos álláspontjával.

Denich Ervin – Budai Eleonóra – Hajdu Dániel

## **Kreatív vagy sem? – A vezetői befolyásolás azonosítására tett kísérlet a közzétett számviteli beszámolók vizsgálatával**

### **Is it creative or not? – An attempt to identify managerial influence by examining published financial reports**

Denich Ervin, a Budapesti Gazdasági Egyetem egyetemi adjunktusa

E-mail: denich.ervin@uni-bge.hu

Budai Eleonóra, a Pécsi Tudományegyetem egyetemi adjunktusa

E-mail: budai.eleonora@ktk.pte.hu

Hajdu Dániel, okleveles közgazdász

E-mail: hajdudaniel.hd@gmail.com

A befektetők döntéseik meghozatala érdekében számos tényezőt vesznek figyelembe, amikor befektetnek egy vállalkozásba. Ezek egyike a számviteli beszámolókból származó információ, amely a gazdasági élet fontos eleme, és ezenkívül a szakma érdekeit is szolgálja. Ebből adódóan igen lényeges, hogy a nyilvánosságra hozott számviteli beszámolók adatai jó minőségűek legyenek. Egyrészt azért, mert a piacgazdaság megfelelő működéséhez elengedhetetlen, hogy a piac szereplői számára szükséges információk megfelelő időben és minőségben rendelkezésre álljanak. Másrészt a 21. század elején a számviteli botrányok (Enron, WorldCom, Parmalat, Satyam) gyakoriságának növekedése világszerte rámutatott a pénzügyi beszámolók minőségi problémáira. Ennek tükrében kutatásunk egyfelől a vállalatirányítás és a kreatív számvitel közötti kapcsolatra irányult, ahol a kreatív könyvelés alkalmazása a vállalat gyengeségeire utalhat, másfelől pedig arra, hogy a nyilvánosságra hozott beszámolók milyen mértékben tekinthetők minőséginek. Tanulmányunkban a kreatív könyvelés és a vállalatirányítás közötti kapcsolatot a *Transparency and Disclosure Index* (TDI) segítségével vizsgáltuk, a nyilvánosságra hozott beszámolók minőségét pedig a módosított Jones-moddal. A TDI segítségével kapott eredmények alapján a vállalatirányítás és a kreatív számvitel között egy közepesen erős, negatív kapcsolat figyelhető meg. A módosított Jones-moddal kapott eredmények esetében a teljes befolyásolás t-statisztikával mérve negatív értéket vett fel a vizsgált időszakban, ami azt sugallhatja, hogy a vállalkozás vezetői a pénzügyi eredmény csökkentésére irányuló döntéseket hoznak. Tekintettel arra, hogy mindkét módszerrel nagyjából azonos eredményre jutottunk, a befektetői döntés meghozatala előtt érdemes figyelmet szentelni annak a kérdésnek, hogy vajon a nyilvánosságra hozott számviteli beszámolók ehhez megfelelő alapot biztosítanak-e.

**Kulcsszavak:** döntés, döntéshozatal, kreatív számvitel, átláthatóság, számviteli minőség, TDI

Investors consider several factors, when making decision on investment into other companies. One of these factors is the information accessible in public financial reports, that is a crucial element of the economic life and furthermore it serves the interests of accounting profession. Accordingly it is important, that the data of published financial reports is being qualitative. On one hand, it is essential

to the proper operation of market economy, that information required by market participants is being available in time and in appropriate quality. On the other hand, the increasing number of accounting scandals (Enron, WorldCom, Parmalat, Satyam) worldwide in early 21st century highlighted the quality issues of financial reports. Aim of our examination is double. First, we researched the relation between corporate governance and creative accounting, as application of creative accounting techniques might indicate the weaknesses of the company. Second, we investigated the extent to which published financial reports can be considered as qualitative. We examined the relation between creative accounting and corporate governance by the Transparency and Disclosure Index (TDI), whereas the quality of published financial reports by modified Jones model. According to the results of TDI, there is a moderate strong, negative relationship between corporate governance and creative accounting. The result of modified Jones model shows a negative value on total managerial influence, which might suggest that the company leadership makes income decreasing decisions. Taking into consideration that both methods of our research led to similar conclusions, it is worth to consider, whether published financial reports provide an appropriate base for making decisions.

Keywords: decision, decision-making, creative accounting, transparency, accounting quality, TDI

Az utóbbi időben a számviteli standardok konvergenciája, harmonizálása, a gazdasági válságok, a közzétételi követelmények növekedése és egyéb tényezők nagy hangsúlyt helyeztek a beszámolási kötelezettségre. A beszámolási kötelezettség elengedhetetlen a piacgazdaság megfelelő működéséhez, hiszen a piaci szereplők számára szükséges információknak megfelelő időben és minőségben kell rendelkezésre állniuk. A számviteli szabályok megalkotására ennek érdekében került sor az egyes országokban. A szabályozás akár törvényi szinten is meghatározhatja a beszámolás kereteit, de önmagában mégsem képes – ahogy egyetlen számviteli standard, szabályozás sem – meghatározni a nyilvánosságra hozott számviteli beszámolók minőségét.

A számviteli beszámoló minőségének értelmezése, vizsgálata és mérése fontos kérdéskört vet fel napjainkban, hiszen a minőségi beszámoló a gazdasági élet fontos eleme, amely egyúttal a szakma érdekeit is szolgálja. A számviteli minőség, a számviteli beszámoló adatainak minőségelmélete közel négy évtizedes múltra tekint vissza, ezalatt számos olyan módszertant azonosítottak a téma iránt elkötelezett kutatók, amelyek elemzési alapot biztosítanak a számviteli beszámolók adatainak minőségvizsgálatához. Mindebből jól látható, hogy a számviteli minőség meghatározására irányuló tudományos tanulmányok fontossága felértékelődött, többek között a számviteli és könyvvizsgálati botrányoknak köszönhetően. A tanulmányok középpontjában a számviteli beszámolókban szereplő adatok valóságtartalmának vizsgálata áll. Ezek az információk alapját képezhetik a döntéshozatali folyamatoknak, amelyekből kiindulva hozzák meg végső döntésüket a számviteli

beszámolók felhasználói, a szakemberek, a szabályozók, illetve a témával foglalkozó kutatók.

Tanulmányunk célja annak vizsgálata, hogy a döntéshozatalhoz szükséges számviteli információ megbízható és valós összképet biztosít-e a vállalkozás vagyoni, jövedelmi és pénzügyi helyzetére vonatkozóan, azaz a nyilvánosságra hozott beszámolók adatai megfelelő minőségűek-e.

## 1. Döntés, döntéshozó, döntéshozatali folyamat

A döntéshozatal, illetve az információfelhasználás témakörének szakirodalma multidiszciplináris, olyan területeket foglal magában, mint a társadalomtudományok, az informatika, az emberi neurológia vagy a pszichológia. Mindegyik terület saját perspektívával rendelkezik, ezért nem meglepő, hogy a kutatók a döntéshozatali és a döntési eszközök területén nem tudnak megállapodásra jutni a döntéshozatal mechanizmusait és a folyamat legmegfelelőbb módját illetően.

A sikeres vállalkozók üzleti ügyeiket hatékonyan és célratörően irányítják és szabályozzák. Tevékenységük elengedhetetlen mozzanata a döntés. „Semmi sem nehezebb és drágább, mint döntést hozni” – mondta Bonaparte Napóleon (*Augé et al., 1929*). A döntés egy adott időben, egy adott kontextusban, alternatívák közötti választás, amely túlélésre és fejlődésre ösztönöz, és bármilyen intézkedés előtt megtörténik. Tehát célirányos emberi választás – az adott körülményeket figyelembe véve – a cselekvési változatok között.

A döntés jellemzésére három kulcsfontosságú szempontot lehet azonosítani:

- a probléma észlelése és kezelése,
- releváns információk felhasználása a probléma jobb megértése érdekében,
- a legjobb kritérium, alternatíva kiválasztása.

Az előbbi szempontrendszerhez képest *Simon (1982)* a döntések két típusát különítette el. Az egyik a programozott döntés, amely ismétlődő, rutinmegoldásokkal kezelhető, a másik a nem programozott döntés, amely egyedi, strukturálatlan és hosszú távú hatásokkal jár. Függetlenül attól, hogy a számítógépek világát éljük, mind a döntés, mind a felelősség az ember kezében marad. Ez alapján kell vizsgálni, hogy a döntésnek mely szakaszait különböztethetjük meg. Ehhez a *Simon (1960)* által formalizált, széles körben elfogadott modellt vettük alapul.

- Információ: adatgyűjtés a döntéshozatal és a célok meghatározása érdekében.
- Előrejelzés: a cselekvési alternatívák meghatározása és azok következményeinek értékelése.
- Választás: a cselekvéshez szükséges alternatívák kiválasztása.

- A döntés végrehajtása és értékelése.

A döntési folyamat lépései nem követik egymást szükségszerűen a felsorolás alapján, hiszen az információszerzés is kezdeményezhet problémafelvetést, mint ahogy egy döntés kiértékelését is követheti újabb döntés.

Tekintve, hogy a döntések döntő hányada hosszú távú hatásokkal jár, azaz nem programozott, ezért bizonyos fokú bizonytalansággal, kétértelműséggel, összetettséggel rendelkezik. Mivel a döntéshozatali helyzetek igen komplexek, ezért az adatok, a tapasztalatok és a tudás kombinációját igénylik. Egy vállalkozás életében bármely döntési folyamatban a végső döntést a tulajdonosok, a cégvezetők hozzák meg, akik felelősek a szervezet operatív és stratégiai döntéshozataláért. Ebből adódóan a vezetőknek figyelemmel kell kísérniük a sikeres döntéseket, illetve azokat, amelyeket a vállalat alkalmazkodására vonatkozóan, vagy a vállalat fejlődése szempontjából hoztak meg (*Alexander–Nobes, 1994*). Azt se tévesszük azonban szem elől, hogy a vezetői döntések gyakran szubjektív és irracionális elemeket is tartalmaznak.

Egy összetett és bizonytalan világban nem számíthatunk arra, hogy a vezetők mindig a legjobb lehetőséget választják, amely a lehető legkedvezőbb eredményt biztosítja. Ugyanakkor azt feltételezhetjük, hogy egy sikeres vezető milyen tevékenységeket hajtana végre:

- az egész cég stratégiai gondolkodásának megfelelően alakítja a helyzetet;
- a szervezet domináns keretei megfelelőek lesznek;
- a komplex döntéseket különböző alternatív keretek alapján fogja megvizsgálni (*Socea, 2012*).

A sikeres vezetőnek realiztikusnak kell lennie a döntései, és optimistának a végrehajtás során. Azonban kevés olyan vezető van, aki rendelkezik azzal a képességgel, hogy könnyen tud váltani a gyakorlatias, az adott helyzettel számot vető nézőpontból az optimistába. Annak érdekében, hogy egy vezető helyes döntéseket hozzon, a rendelkezésére álló információknak megbízhatóknak kell lenniük, nem lehetnek aszimmetrikusak. Ha a menedzserek valamely cégbe történő befektetés érdekében hozzák meg döntéseiket, meg kell vizsgálniuk a számvitelt mint információs rendszert, illetve figyelemmel kell kísérniük a számvitel által szolgáltatott információkat.

## 2. A számvitel mint információs rendszer

Egy-egy döntés meghozatala előtt a döntéshozók igyekeznek minél szélesebb körben tájékozódni a gazdaságban működő for-profit és nonprofit szervezetekről,

vállalkozásokról. Ennek egyik lehetséges módja a nyilvánosságra hozott beszámolók elemzése. A beszámoló egy üzleti évenként rendelkezésre álló adathalmaz, a szervezet belső számviteli tevékenységének vagy egy külső számviteli szolgáltató tevékenységének az eredménye.

*Budai (2002, 87. o.)* megfogalmazása szerint a számvitel „olyan módszertani és információs rendszer”, amely „rögzíti a vállalkozásnál történt, illetve a vállalkozást érintő gazdasági eseményeket, még hozzá oly módon, hogy a külső és belső információs igényeket maradéktalanul ki tudja elégíteni, és ezáltal megbízható, valós összképet ad a vállalkozás vagyoni, pénzügyi, jövedelmi helyzetéről és jövőbeli terveiről”. A definíció alapján tehát a számviteli tevékenység feladata, hogy információt gyűjtsön a vállalkozást érintő gazdasági eseményekről, majd azokat megfelelően rögzítve és feldolgozva, megbízható információt nyújtson.

A szervezetek számviteli tevékenysége ennek megfelelően információs rendszernek is tekinthető, hiszen rendelkezik információfeldolgozó és döntési – speciálisan a döntésekhez információt szolgáltató – alrendszerrel.

A számviteli információs rendszer adatfeldolgozási alrendszere a vállalat tevékenységéből és tranzakcióiból nyert adatok összegyűjtésével, rendszerezésével, feldolgozásával segíti azt a mindennapos tevékenységet, amely a felhasználók, döntéshozók számára szükséges információt hoz létre (*Endraria, 2019; Gelinas–Dull, 2012; Simkin–Norman–Rose., 2012; O’Brien–Marakas, 2010*). A döntési alrendszer pedig az adatfeldolgozási alrendszerből származó információk alapján – közvetetten vagy közvetlenül – beavatkozik a folyamatba, a rendszer működésébe. *Robinson–Davis–Alderman (1986)* úgy látják, hogy a számviteli információs rendszer magában foglalja azokat a folyamatokat és eljárásokat, amelyek révén a szervezet pénzügyi információit fogadják, rögzítik, újrakódolják, kezelik, feldolgozzák, tárolják, jelentik és végső soron rendelkezésre bocsátják.

A fenti meghatározás egy része értelmezhető úgy is, hogy a számviteli információs rendszer olyan adat, amely értelmezhető és hasznos az ember számára, és kritikus szerepet játszik a vállalatok sikerében, mivel a szervezet szerves része. Valamint napi tevékenység is, amely a rendszerek felhasználásával történő összegyűjtéssel, feldolgozással, tárolással, jelentéssel és számviteli információvá alakítással hozzájárul az információk előállításához.

Az információs igényeket a vállalatokkal szemben a számviteli beszámolók felhasználói támasztják, ők a vállalat *stakeholderei*, más néven érdekhordozói, azaz azok a személyek, csoportok, amelyek valamilyen módon képesek befolyásolni a vállalat teljesítményét, hatással lehetnek a vállalat stratégiájára (*Hill–Jones, 2008*). Meg kell különböztetnünk belső és külső *stakeholdereket*. A belső *stakeholderek* azok a személyek, akik részt vesznek valamilyen módon a vállalat tevékenységében, így képesek azt közvetlenül befolyásolni. Ilyenek a tulajdonosok, a részvényesek, a munkavállalók, a menedzserek, valamint a vállalat vezetéséért felelős

személyek. A kisebb méretű cégek esetében a tulajdonosok számítanak a legfontosabb tényezőnek, mivel ők vezetik a vállalatot, így az érdekeiket is közvetlenül érvényre tudják juttatni.

A nagyobb részvénytársaságoknál azonban az előbbi állítás már nem állja meg a helyét, mivel a részvényesek jellemzően befektetési alapokon keresztül jutnak a részvényekhez, valamint a részvényesek köre szétagprózódott. A részvényesek a vállalat sikeres, profitábilis működésében és ezen keresztül az osztalékfizetésben érdekeltek, hiszen ők azok, akiknek a tőkéje a vállalat rendelkezésére áll a működés feltételeként. Információigényük elsősorban arra vonatkozik, hogy a vállalat mennyire volt sikeres az adott üzleti évben, tudott-e olyan eredményt elérni, amely osztalékfizetést tesz lehetővé. A vállalat vezetői, menedzserei is a belső *stakeholderek* közé tartoznak. Ők azok a személyek a vállalaton belül, akik döntéseiken keresztül képesek befolyásolni a vállalat sikerességét. Érdeklükben áll a vállalat sikeres működése, a kitűzött célok teljesítése, hiszen előfordulhat, hogy premizálásuk a vállalat sikerességéhez van kötve. Számukra azok az információk fontosak, amelyekből megismerhetik, hogy az általuk hozott döntések következményeként sikerült-e elérni a kitűzött célt. A vállalat többi munkavállalójának az az érdeke, hogy a vállalat biztosítsa számukra a munkát és az érte járó fizetést, így a munkavállalók arra kíváncsiak, hogy a vállalat működése lehetővé teszi-e az érdekeik „kiszolgálását”.

Külső *stakeholderekről* akkor beszélhetünk, ha az adott személyek a vállalat tevékenységében közvetlenül nem vesznek részt, arra csak közvetett befolyással vannak. A külső *stakeholderek* között említhetjük a vevőket, a szállítókat, a hitelezőket, a különféle hatóságokat, a helyi közösségeket, valamint a nyilvánosságot is. A vevők, a fogyasztók azok, akik bevételhez juttatják a vállalatot, érdekük ahhoz fűződik, hogy megkapják a terméket, azok jó minőségűek, a vállalat pedig megbízható legyen. A szállítók érdeke, hogy a vállalat időben fizessen azokért a termékekért vagy szolgáltatásokért, amelyekre szüksége volt, ezáltal pedig biztonságosabb partnerkapcsolatra tegyenek szert. A szállítók információigénye így a vállalat fizetőképességére, fizetési moráljára irányul, valamint arra, mennyire megbízható az adott vállalat. A hitelezők szintén a vállalat külső *stakeholderei* közé tartoznak. Ha a vállalat pénzügyi nehézségekkel küzd, vagy épp a növekedéshez szükséges tőkét külső, idegen forrásból finanszírozza, úgy a hitelezők (hitelintézetek, magánszemélyek) is befolyással vannak a vállalkozásra. A hitelezőknek az az érdekük, hogy akinek pénzügyi segítséget nyújtanak, megbízható legyen, valamint képes legyen arra, hogy a kölcsöntőkét visszafizesse nekik. A különféle hatóságok szabályozzák a vállalatok működését, a vállalatok közötti versenyt. Információs igényük abból az érdekből fakad, hogy a vállalatok megfeleljenek az előírásoknak, és betartsák azokat. A hatóságok között meg kell említeni az adóhatóságot, amely abban érdekelt, hogy a vállalat adót fizessen és betartsa az adózási előírásokat.

A helyi önkormányzatok infrastruktúrát biztosítanak a vállalatok számára, elvárásuk cserébe a vállalatokkal szemben az, hogy segítsék a helyi közösséget – munkahelyek biztosításával, valamint a helyi adók megfizetésével. A vállalat teljesítményére hatással vannak a piaci versenytársak is, ha a vállalat olyan piacon érdekelt, ahol nincs monopolhelyzetben, mivel ilyen esetben a versenytársak stratégiaalkotása, a piacon mérhető aktivitása hatással lehet a vállalatra. A piaci versenytársak információs szükséglete az érintett versenytárs elemzésére vonatkozóan jelenhet meg. A külső *stakeholderek* nagy csoportját képezi a nyilvánosság. A vállalattal szembeni elvárása, hogy a vállalat a működésével járuljon hozzá a jobb életkörülményekhez, ezért a nyilvánosság információs igénye arra vonatkozik, hogy a vállalat milyen eredményeket ért el.

A számvitel feladatának, valamint a vállalat érdekeltjeinek mint az információs igényeket felállítók körének ismertetésén kívül már csak az információnyújtás, az adatszolgáltatás módjának bemutatása van hátra. *Budai (2006)* a számviteli információ négy típusát különbözteti meg: a számvitel információs szolgáltatása megvalósulhat bizonylati, analitikai, főkönyvi szinten, valamint a beszámolók szintjén is (1. táblázat).

1. táblázat

**A döntések és a számvitel adatok közötti összefüggések**  
*Relationship between decisions and accounting data*

Döntéshozó	Döntési típus	Számviteli adat szintje	Forrás	Rendelkezésre állás
Felső szintű vezető	Stratégiai	Beszámolószint	Pénzügyi számvitel	Következő év
		Főkönyvi szint		Következő hónap
Középszintű vezető	Taktikai	Analitikai szint	Operatív számvitel	Pár nappal később
				Operatív vezető
Munkavállaló	Végrehajtási	Bizonylati szint		

Forrás: *Budai (2006)*, 7. oldal, 4. ábra.

A bizonylati szinten a teljes számviteli információ feldolgozását megalapozó, a gazdasági eseményeket hitelt érdemlően bizonyító, különböző bizonylatokból nyerhető információk kapnak helyet. Felettük az analitikából – a számvitel részletező nyilvántartásaiból – származó információk helyezkednek el. Ezt követi a beszámolót megalapozó főkönyvi szint, ahol a szintetikus könyvelés adatai találhatóak. Végül a számviteli hierarchia csúcsán a számviteli beszámolók adatai foglalnak helyet. A számviteli beszámolók elkészítése a pénzügyi számvitel feladata, amelyre külső szabályozás vonatkozik. A beszámoló az a dokumentum, amely a



nyilvánosságra hozatali, közzétételi előírás miatt kikerül a vállalat keretei közül, és amelyen keresztül megvalósulhat a vállalat pénzügyi, vagyoni és jövedelmi helyzetének bemutatása.

A külső felhasználói kör számára csupán a hierarchia csúcsán álló számviteli beszámolók állnak rendelkezésre, míg a vezetők számára a bizonylati szinttől egészen a beszámolói szintig minden adat, információ. Ezek az információk nyújtanak segítséget a vezetőknek a döntéshozatalban, ezért megfelelő minőségűeknek, torzításól, hibás állítástól mentesnek kell lenniük. A számviteli beszámolók minőségével *Denich (2021)* foglalkozott részletesebben.

### 3. A kreatív számvitel és az *earnings management* elméleti háttere

Ahogy az előző részben ismertettük, a vállalatok kötelezően előírt feladata a számviteli beszámoló elkészítése. Erre országonként eltérő szabályok, törvények, előírások vonatkoznak, amelyek segítik és egyben szabályozzák is a számviteli tevékenységet. Általánosságban elmondható, hogy a szabályok, előírások alaposak és részletesek. Ennek ellenére, hiába törekszenek a szabályok és a standardok megalkotói a lehető legpontosabban megfogalmazott előírásokra, azok nem képesek teljeskörűen lefedni a beszámolóalkészítés alapjául szolgáló pénzügyi számvitel egész területét. A számviteli beszámoló szintjéről érkező információk manipulációjának megnevezésére az európai országokban a *creative accounting* (kreatív számvitel), míg az Egyesült Államokban inkább az *earnings management* (jövedelemkezelés, eredménymenedzsment, jövedelembefolyásolás) kifejezés terjedt el a szakirodalomban.

#### 3.1. Kreatív számvitel

A kreatív számvitelt a következő megnevezésekkel szokták illetni: *cooking the books* („a könyvek megfőzése” – *Lomax, 2003*), *window dressing* („kirakatrende-zés” – *Teoh–Welch–Wong, 1998*), *income smoothing* („bevételsimítás” – *Chong, 2006*), *aggressive accounting* („agresszív számvitel” – *Mulford–Comiskey, 2002*), *massaging the numbers/figures* („a számok masszírozása” – *ACCA, é.n.*), *cosmetic accounting* („kozmetikázott számvitel” – *Karim–Fowzia–Rashid, 2011*), *cherry picking* („kimazsolázás” – *Denis, 2003; Hajdu, 2017*).

A vizsgált szakirodalom alapján sem bontakozik ki egységes és pontos meghatározás a számvitelben előforduló kreativitásra, mint ahogy a kreatív számvitel megítélésében sem tapasztalható egység. *Naser (1993)* szerint a kreatív számvitel olyan folyamat, amely kihasználva a szabályozásban lévő réseket, manipulálja a számviteli információkat, és (vissza)élve a rugalmassággal, azokat a mérési, értékelési és informális módszereket választja, amelyek a számviteli beszámolókat a menedzserek elvárásai szerint módosítják. *Mulford és Comiskey (2002)* szerint a *creative accounting* azon lépések összessége, amelyek során játszani tudnak a pénzügyi kimutatás számaival, ideértve a számviteli választásokat és azok alkalmazását, a csalárd pénzügyi beszámolást, valamint minden olyan lépést, amellyel az *earnings management* vagy az *income smoothing* kivitelezhető. *Amat és Gowthorpe (2004)* a számvitelben előforduló kreativitást úgy jellemzik, hogy az nem más, mint a számviteli kimutatások átalakítása a számviteli választások, becslések és más, a számviteli szabályozás által megengedett módszerek alkalmazásával. *Jones (2011)* könyvében utal arra, hogy az amerikai – *Mulford és Comiskey (2002)* által megfogalmazott – definíció, amely alapján a kreatív számvitel a csalást is magában foglalja, ellentétes az angol meghatározással, amely a csalást elkülöníti a kreatív számviteltől.

*Lukács (2007)* szerint a kreativitás ma sem jelenthet csalást, hanem ez a jogszabályi előírások között lavírozó, legális könyvelési megoldásokat alkalmazó, gondolkodó, ötletes, aktív és invenciózus könyvelési technikákat használó számviteli vezetőt dicsérő, munkáját elismerő kifejezés.

A nemzetközi szakirodalom tanulmányozása során az is látható, hogy jelentős eltérés van az egyes értelmezések között. Erre példa a következő idézet is: „a kreatív könyvelés olyan, mint egy fegyver. Ha megfelelően használják, hatalmas előnyt jelenthet a használója számára, viszont, ha rosszul bánnak vele, vagy rossz kezekbe kerül, nagy kárt okozhat” (*Shah–Butt–Tariq, 2011, 531. o.*). Egyes vélemények szerint a *creative accounting* elkülönül a csalástól, ezáltal alapvetően pozitív. Ezzel szemben vannak olyan nézőpontok is, amelyek szerint a kreatív számvitel magában foglalhatja a csalást is, vagyis egy negatív értelmezési lehetőséget is társítanak a pozitív mellé.

A kreatív technikák alkalmazása mögötti szándékosságból kiindulva felvetődhet két kapcsolódó jogi fogalom is: a csalás elkövetése és a számviteli rend megsértése. Ez alapján fontos feltenni a következő kérdéseket: mi minősül csalásnak és mi a számviteli rend megsértésének?

A magyar szabályozásban két, idevonatkozó bekezdést érdemes megemlítenünk, mindkettő a Büntető Törvénykönyvről szóló 2012. évi C. törvényből (a továbbiakban: Btk.) származik. A Btk. a 373. § 1. bekezdésében definiálja a csalást, miszerint „aki jogtalan haszonszerzés végett mást tévedésbe ejt, vagy tévedésben

tart, és ezzel kárt okoz, csalást követ el”. A 374. § 1. bekezdésben pedig a gazdasági csalás definíciója szerepel, amely alapján „aki jogtalan haszonszerzés végett színlelt gazdasági tevékenységet végez, és ezzel vagyoni hátrányt okoz, gazdasági csalást követ el”. A Btk. 403. § 1. bekezdésében tárgyaltak szerint a számvitel rendjét megsérti az, „aki a számvitelről szóló törvényben vagy a felhatalmazásán alapuló jogszabályokban előírt bizonylati rendet megsérti vagy könyvviteli, beszámolóképzési kötelezettségét megszegi, és ezzel a megbízható és valós képet lényegesen befolyásoló hibát idéz elő, vagy az adott üzleti évet érintően vagyoni helyzete áttekintését, illetve ellenőrzését megnehezíti”.

Könyvvizsgálati megközelítésben a csalást a 240. témaszámú Nemzetközi Könyvvizsgálati Standard 12. a) bekezdése az alábbiak szerint értelmezi: „a vezetésen, az irányítással megbízott személyeken, a munkavállalókon vagy harmadik feleken belül egy vagy több személy által szándékosan elkövetett cselekedet, amely együtt jár a méltánytalan vagy illegális előny szerzése céljából alkalmazott megtévesztéssel”.

Bár a kreatív számvitel és a csalás között igen szűk a határvonal, a nemzetközi számviteli szakirodalomban fellelhető meghatározásokat, illetve a Btk. és a Nemzetközi Könyvvizsgálati Standard által definiált csalást figyelembe véve a kreatív számvitel, illetve annak alkalmazása nem elítélendő, büntetendő magatartás, amíg megbízható és valós összkép alakul ki a vállalkozásokról az általuk nyilvánosságra hozott beszámolók vizsgálata alapján.

### 3.2. *Earnings management*

Az *earnings management* (jövedelemkezelés, eredménymenedzsment, jövedelem-befolyásolás) kifejezés kezdetben az Amerikai Egyesült Államokon belüli kutatók során terjedt a tudósok és a témában érdekelt szakemberek publikációiban (Schipper, 1989; Healy–Wahlen, 1999), majd egyre ismertebbé vált a nemzetközi szakirodalom bővülésével. Schipper (1989) az *earnings management* kifejezés alatt a közzététel manipulációját (*disclosure management*) értette, mint tervszerű beavatkozást a pénzügyi beszámolás folyamatába. Healy és Wahlen (1999) tanulmánya alapján akkor beszélhetünk *earnings management*-ről, amikor a vezetők arra használják a döntési jogkörüket, hogy a pénzügyi jelentésekkel egyrészt félrevezessenek néhány *stakeholdert* a vállalat gazdasági teljesítményével kapcsolatban, másrészt befolyásolják a beszámoló számadatain alapuló szerződéses kimeneteket. Mulford és Comiskey (2002) szerint az *earnings management* nem más, mint a bevételek előre meghatározott célokhoz történő alakítása és simítása. A szakirodalom alapján megállapítható, hogy a nyereségmenedzsment olyan vezetői döntések halmaza, amelyek rövid távon elsődlegesen a vállalati jövedelem-

maximalizálásra irányulnak, és ehhez a törvény által biztosított határig olyan döntések meghozatalára kerül sor, amelyek direkt célzattal megtévesztik az érintett feleket a növekedés érdekében (befektetők, hitelezők, partnerek, leendő partnerek, egyéb külső érintettek). Ugyanakkor *DeAngelo (1988)* szerint a jövedelemkezelést a menedzsment a saját motivációs érdekeinek kiszolgálására alkalmazza, amely nem elsődlegesen és nem minden esetben jár tulajdonosi értékteremtéssel és arra irányuló folyamatokkal.

Napjainkban egyre szélesebb körben vizsgálják az eredménymenedzsment alkalmazásából eredő hatások kapcsolatát más számviteli témakörökkel, például a számviteli minőséggel vagy a vezetői számvittel, és ezen túlmenően a pénzügyi, vállalatirányítási rendszerre vonatkozó hatások is jellemzően a kutatások tárgyát képezik (*Tehrani et al., 2006*).

A témában megjelenő tanulmányok különböző módszerekkel kutatják az *earnings management*et mint jelenséget, illetve komponenseit, és igyekeznek olyan becslési modelleket alkotni, amelyek statisztikai alapon is képesek kiszűrni a vállalatok jövedelmet befolyásoló tevékenységét. Olyan modellek készültek, amelyek alapján minél nagyobb valószínűséggel és pontossággal állapítható meg a vállalati jövedelemkezelés módja és ezáltal a számviteli minőség állapota, változása.

A leggyakrabban alkalmazott eljárás a többváltozós regressziós számításon alapul. Fontos hangsúlyozni, hogy ez idáig nem született átfogó, minden gazdálkodó sajátosságait és helyzetét megfelelően leíró modell, ugyanakkor egyre több alternatív megközelítési és értékelési eljárás rendelkezik bővítési potenciállal, mint például a mesterséges intelligencia, a *deep learning* által nyújtott lehetőségek (*Li-Sun, 2022*).

#### 4. A kreatív számvitel és az *earnings management* tesztelése

A szakma az ezredforduló óta egyre élénkebben foglalkozik a számviteli tevékenységgel. A 2001-es Enron-botrányt követően előtérbe került a kreatív számvitel, az *earnings management*, valamint a vállalatirányítás átláthatóságának kérdése. A vállalatirányítás felel azért, hogy a vállalat hogyan működik, kik alkotják a vezetését, mennyire átlátható a működése, valamint ők felelnek a számviteli kimutatók elkészítéséért és tartalmáért is. A kreatív számvitel és az *earnings management* mögött jellemzően a vállalatok vezetői állnak, akik a vállalati döntésekért, a vállalat működéséért, irányításáért felelnek. Éppen ezért fontos vizsgálni, milyen kapcsolat mutatható ki a vállalati transzparencia, valamint a kreatív számviteli

módszerek alkalmazása között, valamint azt is, hogy mennyire tekinthetők minőséginek az általuk nyilvánosságra hozott beszámolók.

#### 4.1. A kutatás módszertana

A szakirodalomban sokan és sokféleképpen vizsgálták korábban a számviteli információk minőségét, ezen keresztül pedig a számviteli kreativitást. A különféle módszerek közül a módosított Jones-modellt (1995) és *Mudel (2016)* modelljét ismertetjük, amelyek az általunk végzett panelvizsgálat alapjául szolgálnak.

##### 4.1.1. A módosított Jones-modell

*Jones (1991)* olyan modellt hozott létre, amely megerősíti azt a feltételezést, hogy az önkényes befolyásolások nem állandóak. Az előző és a vizsgált időszak közötti változás méréseiből indult ki, és az előrejelzések során figyelembe vette a vállalatok gazdasági körülményeit is. Minden változóra negatív és pozitív változást, t-statisztikát és Wilcoxon-féle előjeles rangtesztet alkalmazott. *Jones (1991)* eredményszemlélet-modelljének fő feltételezése az, hogy amennyiben eltérés mutatkozik a tárgyidőszaki és az előző időszaki befolyásolás között, ennek oka az önkényes befolyásolások megváltozása, mivel a nem önkényes befolyásolások időszakra időszakra nem mutatnak folyamatos változást.

*DeFond–Jiambalvo (1994)* és *Dechow–Sloan–Sweeney (1995)* továbbfejlesztették a Jones-modellt, amelyet azóta is széles körben használnak a kutatásokban. *DeFond és Jiambalvo (1994)* kijelentették: ahelyett, hogy a szektorok minden egyes vállalkozásánál szokásosan használnák a regressziós együtthatókat, jobb eredményt lehet elérni, ha azokat külön-külön számolják az egyes ágazatokra. A Jones-modell új változatához azonban legnagyobb mértékben *Dechow–Sloan–Sweeney (1995)* munkája járult hozzá, amelyben módosított modellt javasoltak. Megpróbálták legyőzni azt a feltételezést, hogy a vállalatok nem menedzselik árbevételüket, mert gyakori, hogy a cégek a követeléseiket manipulálják azért, hogy eldönthessék, mikor folyjon be a pénz ezekből. Ezen túlmenően, a *Dechow–Sloan–Sweeney (1995)* által javasolt módosított modellben azokat a vállalatokat is figyelembe veszik, amelyek az árbevétel-kimutatáson keresztül menedzselik a profitjukat, szemben a Jones-moddellel, ahol ezeket a vállalatokat a profitjukat kevésbé vagy egyáltalán nem manipulálóként, ezáltal magasabb jövedelemminőségüként vehetik csak figyelembe. Végül soron nagyobb diszkréció van a nem azonnali értékesítésben (*credit sale* – fizetési határidős értékesítés), mint a készpénzes értékesítésben, ezáltal az első eset jóval megfelelőbb a jövedelem menedzseléséhez.

A módosított Jones-modellben a nem önkényes befolyásolást az esemény évében – azaz abban az évben, amikor a jövedelemkezelést feltételezzük – becsljük meg az alábbiak szerint:

$$\frac{TA_{it}}{A_{it-1}} = \alpha_1 \left( \frac{1}{A_{it-1}} \right) + \beta_{1i} \left( \frac{\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}}{A_{it-1}} \right) + \beta_{2i} \left( \frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} \right) + \varepsilon_{it}$$

ahol  $TA_{it}$  =  $t$  időszakban a teljes befolyásolás  $i$  vállalat esetében;  $\Delta REV_{it}$  =  $i$  vállalat bevételeinek változása  $t$  és  $t-1$  időszak között;  $\Delta REC_{it}$  =  $i$  vállalat követeléseinek változása  $t$  és  $t-1$  időszak között;  $PPE_{it}$  =  $i$  vállalat tárgyi eszközeinek állománya  $t$  időszakban;  $A_{it-1}$  =  $i$  vállalat összes eszköze  $t-1$  időszakban;  $\varepsilon_{it}$  = hibtag  $i$  vállalat esetében,  $t$  időszakra vonatkozóan;  $i$  = a vállalatok indexei a mintában;  $t$  = a vizsgált időszakok indexei;  $\alpha$ ,  $\beta$  = vállalatspecifikus paraméterek.

Jones a teljes befolyásolás mérésére az alábbi egyenletet alkalmazta:

$$TA_t = \Delta Forgóeszközök_t - \Delta Pénzeszközök_t - \Delta Rövid lejáratú kötelezettségek_t - \text{Értékcsökkenés}_t$$

*Jones (1991)* modelljében a teljes értékesítésből származó eredményt normál befolyásnak kell tekinteni, ezért feltételezzük, hogy nem kerül sor az árbevételek könyvelésének elvégzésére, mielőtt az elszámolás teljesítésének feltételei megtörténnek. A jövedelemkezelési módszerek közül ez az egyik, amelyik figyelembe veszi a bevételeket, mielőtt azok befolyának/felhalmozódnának. Abban az esetben, amikor az értékesítésből származó bevételt a kiegyenlítés előtt számolják el, növekedni fognak a vevőkövetelések és növekszik az eredmény is az eredmény-szemléletű számviteli megközelítés alapján. *Dechow, Sloan és Sweeney (1995)* látták a Jones-modell releváns hiányosságát az önkényes elhatárolások kiszámításakor, ezért kifejlesztették a módosított Jones-modellt, amelyet később a kutatók is széles körben elfogadtak.

*Dechow–Sloan–Sweeney (1995)* megállapították, hogy *Healy (1985)* és *DeAngelo (1986)* módszerei, *Jones (1991)* modellje és a módosított Jones-modell (1995) közül a módosított Jones-modell a legerősebb módszer a jövedelemkezelés kimutatására.

#### 4.1.2. A Mudel-modell

*Mudel (2016)* vizsgálata során a *Transparency and Disclosure Index (TDI)* módszerét alkalmazta, amely a vállalatirányítás és a manipulációk közötti kapcsolatra helyezi a hangsúlyt két tényező, a vállalati transzparencia (*transparency*) és a vállalati közzétételek (*disclosure*) kvantitatív mérésével. Írása *Black–Jang–Kim (2003)* tanulmányához nyúlik vissza, akik a kérdőíves kutatás során 123 tényezőt alkalmaztak, amelyből 38 vált relevánssá. Ezeket 5 csoportba sorolták: a részvényesek jogai, az igazgatóság, a külső (független) igazgatók, a felügyelőbizottság,

valamint a befektetők felé történő közzététel kategóriáiba. *Black–Jang–Kim (2003)* szempontrendszeréből indult ki és azt dolgozta át *Bebczuk (2005)*. A TDI segítségével próbálta mérni a vállalati információk átláthatóságát és a külső befektetők védettségének fokát, ezen keresztül pedig a vállalaton belüli és kívüli, befolyásolást gyakorlók erejének egyensúlyát is. 32 tényezőt vizsgált, amelyet 3 csoportba sorolt: igazgatótanács, közzététel és a részvényesek információi. *Mudel (2016)* *Bebczuk* kutatását fejlesztette tovább, a számviteli mutatószámok körét kibővítette, és célul tűzte ki a vállalatirányítás és a kreatív számvitel közötti kapcsolat mérését.

Választásunk azért a TDI-modellre esett, mert ennek segítségével objektív szempontok alapján lehetőség van az egyes vállalatok átláthatóságának vizsgálatára. A módszer előnye a komplexitásában is megmutatkozik, hiszen nemcsak a kvantitatív, a vállalatok által nyilvánosságra hozott számviteli beszámolókon alapuló számadatokat, mutatókat veszi figyelembe, hanem a kvalitatív, a vállalatok által közölt, nyilvánosan elérhető vállalati dokumentumokat, információkat is, amelyek egyaránt jelezhetik a vállalati transzparencia sérülését és az ebből következő esetleges számviteli visszaéléseket.

Az általunk választott modell ennek megfelelően három lépésből tevődik össze. Az első lépés a TDI meghatározása, amelynek célja, hogy a vállalatirányítás kvantitatív módon mérhető legyen, ami a vállalat transzparenciáján és a közzétételein keresztül valósul meg. A tényezők kialakítása során az index meghatározásához – az eredeti *Mudel*-modelltől eltérő tartalommal – kutatásunkban 30 tényezőt vizsgáltunk vállalatonként, a rendelkezésre álló publikus adataik felhasználásával, a weboldalaik, valamint az azokon található egyéb vállalati dokumentumok, jelentések áttekintésével. Az egyes tényezők értékelése binárisan történt, ahol a „0” az adott vállalatra nem jellemző vagy nem elérhető információt jelenti, míg az „1” azt, hogy a kívánt információ részlegesen vagy teljes mértékben elérhető.

A tényezőket három kategóriába soroltuk: „igazgatótanács” (a modellezésben *TDI-Board*), „közzététel” (*TDI-Disclosure*), valamint „tulajdonosok, részvényesek” (*TDI-Shareholders*), ezek a TDI alindexei.

Az „igazgatótanács” alatt olyan tényezőket vizsgáltunk, amelyek a vezetés felépítésére, eljárásaira, díjazására vonatkoznak. Ezen az alkategórián belül 11 tényezőt figyeltünk. Ilyen volt például az igazgatók függetlenségi kritériumainak vizsgálata, ezalatt azt értve, hogy a vállalat nyilvánosan elérhető dokumentumai között megjelenik-e olyan belső szabályzat vagy iránymutatás, amely leírja, hogy mely esetekben minősül az igazgatótanács tagja függetlennek, valamint melyek a kizáró esetek. A jelenlegi igazgatók hivatali éveinek feltüntetése esetében azt ellenőriztük, hogy a vállalat által közzétett publikus információk között szerepel-e, hogy a vizsgálat elvégzésekor az igazgatótanácsban szereplő tagok mióta viselik ezt a tisztségüket. Továbbá olyan információk meglétét is kutattuk és ellenőriztük, mint

az igazgatók magatartási kódexe (*Code of Conduct*), a menedzserek és igazgatók díjazására vonatkozó információk, valamint a menedzserek és igazgatók fizetési formájára, teljesítménybérükre reflektáló adatok, illetve az általuk birtokolt részvények száma. Ezenkívül elemeztük az igazgatótanács összetételét is, hogy abban hány független és hány nem független igazgató kapott helyet. Szintén vizsgálat alá vontuk a publikus információkat a tekintetben, hogy azok kitérnek-e az új igazgatók jelölési eljárásának folyamatára, a különféle igazgatósági bizottságok összetételére és ezen bizottságok tevékenységének részleteire.

A „közzététel” kategória vizsgálatánál 14 szempontot vettünk figyelembe. Fókuszunkat elsőként a fő tisztségviselők életrajzára helyeztük, hogy a vállalat által közzétett információk tartalmazzák-e a az elnökök, alelnökök, a felügyelőbizottság és az auditbizottság tagjainak, továbbá a vállalat igazgatóinak életrajzát. Vizsgáltuk ezenkívül a jövőbeni események naptárának elérhetőségét a vállalatok weboldalain, ami főként befektetői szemmel lehet érdekes, hiszen ezen keresztül is értesülhetnek az éves közgyűlések, valamint egyéb, a vállalat közzétételéhez kapcsolódó események időpontjáról, részleteiről. További tényezőket is bevontunk a vizsgálatba: a vállalat weboldalának, valamint fő dokumentumainak angol nyelvű elérhetősége; az utolsó 5 lezárt üzleti év pénzügyi mutatóinak a számviteli beszámolótól elkülönített prezentációja; a vállalat stratégiai tervei, a tervek előre vetítése a következő 5 évre; a szabálytalanságok bejelentésére vonatkozó rendelkezések; a közgyűlési határozatok publikációja; az új igazgatók kinevezési eljárásának részletei; a független könyvvizsgálói jelentés; a vállalati felelősségvállalási jelentés (*Corporate Social Responsibility/CSR*-jelentés); az IFRS-ek alkalmazása; hitelértékelési információk.

A harmadik alkategória meghatározása a tulajdonosokra és részvényesekre, valamint az osztalékfizetésre vonatkozó adatok alapján történt, az alábbi 5 tényező szerint: a vállalat tulajdonjogának részletei – a fő részvényesek; a forgalomban lévő részvények típusa és mennyisége; a belső vállalatirányítási standardok dokumentációja; az utolsó 5 lezárt üzleti év osztalékfizetési politikája; a jövőben várható osztalékfizetési politika.

A módszer második lépéseként a vállalat teljesítményén keresztül mértük a kreatív könyvelést. Ahogy azt a korábbi kutatásokból láthatjuk, a vállalatok számviteli technikákat alkalmaznak a jobb vállalati teljesítmény bemutatása és részvényesek bevonása érdekében. Mivel a kreatív könyvelés nem mérhető közvetlenül, ezért különféle teljesítménymutatókat használunk, a vállalatok utolsó 6 lezárt üzleti évének (2017–2022) főbb számviteli mutatószámait vizsgáljuk a konszolidált éves beszámolóikon keresztül. Ehhez 6 mutatószámot használtunk fel, amelyek a következők:

- az eszközarányos megtérülés (ROA, *Return on Assets*),
- a sajáttőke-arányos megtérülés (ROE, *Return on Equity*),



- a lekötött tőkével arányos megtérülés (ROCE, *Return on Capital Employed*),
- az idegen tőke és a saját tőke aránya (D/E, *Debt-to-Equity*),
- a P/E aránya (*Price-to-Earnings*), amely megmutatja, hogy a részvény piaci értéke mekkora az egy részvényre jutó eredményhez képest,
- a Tobin-féle Q mutató, amely a vállalat piaci értékét veti össze a vállalat belső értékével.

Ennek megfelelően az alábbi képlettel kalkuláltunk:

$$Q = \text{Részvényárfolyam} \times \text{Forgalomban lévő részvények} / \text{Összes eszköz}$$

A figyelembe vett mutatók érintik az eszközök és kötelezettségek változását, a profitabilitást, a piaci hatások megjelenését, így képesek lehetnek arra, hogy jelezzék az esetleges kreatív tényezőket. Fontos megjegyezni, hogy a részvényárfolyam esetében az üzleti év utolsó napján aktuális árfolyamot használtuk fel.

## 4.2. Adatgyűjtés

A vizsgálathoz egy saját gyűjtésű paneladatbázist állítottunk össze a [www.macrotrends.net](http://www.macrotrends.net) oldalon elérhető adatok alapján. Az ismertetett adatbázis vállalatai közül egyszerű, véletlen mintavétellel 200 darab vállalkozás került be az elemzés további értékelésébe és szűrésébe. A mintába kerüléshez az alábbi feltételeket támasztottuk. Olyan nemzetközi nagyvállalatokra koncentráltunk, amelyek

- 1) alapítása 2017. január 1. előtti, ezzel is biztosítva, hogy nem újonnan alakult, hanem már működő – múlttal rendelkező – vállalkozások és a vizsgált 6 év beszámolóinak adatai rendelkezésre állnak az elemzéshez;
- 2) adatai 2017 és 2022 között minden üzleti évre elérhetők;
- 3) üzleti éve december 31-ével zárul, ezáltal biztosítva a megfelelő összehasonlíthatóságot az adatok között, valamint az alkalmazott modellekhez és mutatószámokhoz alkalmas információkat;
- 4) beszámolóinak pénzneme amerikai dollár;
- 5) kizárólag működő, aktív státuszú vállalkozások, amelyek nem állnak semmilyen megszüntetésre irányuló eljárás alatt (a vállalkozás folytatásának elve miatt szükséges);
- 6) részvényei a New York-i tőzsdén jegyzettek, az Amerikai Egyesült Államokban gazdasági tevékenységet végző és székhellyel rendelkező vállalkozások (ez a szűkítés a kutatás földrajzi lehatároltságát szolgálja); továbbá
- 7) nem tartoznak a hitelintézeti szektorba, annak sajátosságai miatt.

E feltételeket figyelembe véve 270 megfigyelésből (vállalatévből) álló panelt kaptunk, amely összesen 45 vállalat 6 éves (2017 és 2022 közötti időszakra vonatkozó) adatait tartalmazza. Az egyes vállalatokat Aswath Damodarannak, a New York-i Egyetem Stern Üzleti Iskola egyetemi tanárának nyilvános adatbázisaiban

fellelhető konkrét iparágakhoz rendeltük, és kigyűjtöttük azokat az adatokat, amelyek szükségesek a jövedelem minőségének, a kreatív könyvelésnek és a vállalati transzparenciának a vizsgálatához. A kiválasztott és az adatbázis összeállítása során vizsgált iparágakat és a panelvizsgálatába bevont vállalatok számát a 2. táblázat szemlélteti.

2. táblázat

**Az egyes iparágak és a panelvizsgálatba bevont vállalkozások száma**  
*Industries and number of companies in the database of panel testing*

(darab)

Iparágak	A panelvizsgálatba bevont vállalkozások száma
Számítógépek, perifériák gyártása	3
Jármű- (személy- és tehergépkocsi-) gyártás	5
Kiskereskedelem	3
Dohányipar	4
Szoftverfejlesztés (rendszer és alkalmazás)	3
Gyógyszerek és gyógyászati eszközök gyártása	4
Kábeltévé-szolgáltatás	2
Repülőgépgyártás	4
Telekommunikációs szolgáltatás	4
(Üdítő)ital-gyártás	2
Szórakoztatóipar	2
Informatikai szolgáltatás	3
Fogyasztási termékek gyártása	2
Olaj- és gázipar	2
Egészségügyi berendezések és szolgáltatások	2

Forrás: saját szerkesztés.

## 5. A kutatás eredményei

A kutatáshoz szükséges primer adatgyűjtés adatait a statisztikai elemzés módszertanát alkalmazva dolgoztuk fel. Az elméleti ismertetéstől eltérő sorrendben történik a modellek bemutatása, mivel elsőként a Mudel-moddellel vizsgáltuk, hogy a cégek által nyilvánosságra hozott adatokban felfedezhető-e a kreativitás jelei. Amennyiben a kreativitás megfigyelhető volt, akkor a módosított Jones-modell segítségével mértük, hogy ez okozott-e a közzétett eredményekben elhatárolásokat/befolyásolókat.

## 5.1. A Model-modellel kapott eredmények

3. táblázat

**Leíró statisztika**  
*Descriptive statistics*

Megnevezés	Elem- szám	Mini- mum	Maxi- mum	Átlag	Szórás	Ferdeség	Ferdeség standard hibája	Csúcsos- ság	Csúcsos- ság standard hibája
ROCE	45	-0,074	0,271	0,637	0,772	-0,061	0,425	-0,434	0,833
ROA	45	-0,193	0,489	0,138	0,138	0,133	0,425	0,424	0,833
D/E aránya	45	-9,147	20,997	2,917	5,143	1,311	0,425	5,34	0,833
P/E aránya	45	-3,218	25,123	1,312	4,657	4,906	0,425	25,829	0,833
Tobin-féle Q	45	0,005	0,437	0,101	0,109	1,466	0,425	0,694	0,833

Forrás: saját szerkesztés SPSS segítségével.

Láthatjuk, hogy az átlagos lekötött tőkével arányos megtérülés (ROCE) 0,637 és a szórása 0,772, ami nem mutat nagy eltérést a vállalatok között, ugyanakkor a lekötött tőke hatékony felhasználását jelenti.

Az eszközarányos megtérülés (ROA) értékének szóródása a tartományban alacsony. Az átlagos ROA 0,138, ami annak köszönhető, hogy a vállalatok nagy részének magas eszközállománnyal kell rendelkeznie tevékenysége ellátásához. Másrészt a ROA alacsony volta abból származik, hogy a vizsgált időszakban néhány cég veszteséggel zárta az üzleti évet, ami az átlagos ROA csökkenéséhez vezetett.

A vállalatok eladósodottságát, tőkeáttételét a D/E-arány mutatja. A vállalatok átlagos tőkeáttétele 2,917, ami magasnak számít, hiszen rendelkezésre álló forrásaik egy része idegen forrásból származik, jellemzően ebből finanszírozzák az eszközeiket. Mivel a vállalkozások nagy összegű hitelekkel rendelkeznek, ezért a korábban tárgyalt ROCE hasznos a vállalkozások számára.

A részvényárfolyam és a vállalat egy részvényre jutó eredménye közötti kapcsolatot a P/E-ráta fejezi ki. A vizsgált vállalatok esetében elmondható, hogy átlagosan 1,31 év alatt termelnek az árának megfelelő mennyiséget.

A Tobin-féle Q ráta azt mutatja, hogy az adott vállalat alul- vagy túlértékelt. A minimális Tobin-féle Q értéke 0,005, a maximális 0,437, az átlagos pedig 0,101, ami a cégérték alulértékelését jelzi. Ez arra enged következtetni, hogy a befektetők számára felvásárlás szempontjából vonzó lehet az adott cég.

A leíró statisztika segítségével megvizsgáltuk a vállalatok jellemzőit és teljesítményeit. Ahhoz, hogy értékeljük a vállalatok teljesítménye és a vállalatok

transzparenciája közötti kapcsolatot, korrelációs mátrixra lesz szükségünk, amelyet a 4. táblázat szemléltet.

Vizsgálatunk során a kreatív számviteli technikák alkalmazása és a vállalatirányítás között keressük a kapcsolatot. Kiinduló hipotézisünk a  $H_0: \rho = 0$ , ami azt jelenti, hogy a két vizsgált tényező között nincs kapcsolat, azaz a kreatív számvitel és a vállalatirányítás nem kapcsolható össze egymással. Ha a  $t$  abszolút értéke nagyobb, mint az adott szignifikanciaszinthez és szabadságfokhoz tartozó kritikus érték, akkor a nullhipotézist elvetjük, tehát elfogadjuk a korreláció fennállását és az  $r$  (lineáris korrelációs együttható) értéket, amellyel egyidejűleg elfogadjuk a korreláció alapján a két vizsgált tényező közötti kapcsolatot is.

A kapott korrelációs mátrixból látható, hogy szignifikáns kapcsolat figyelhető meg a ROCE és a ROA között, egy közepes-erős kapcsolat. Ennek magyarázata, hogy mindkét mutatószámot az összes eszköz értéke, illetve a tárgyévi eredmény befolyásolja. A ROCE és a D/E között a végrehajtott teszt alapján közepes pozitív kapcsolat figyelhető meg. Meglepő, hogy a ROA, a ROCE és a TDI-részvényesek között gyenge, nem szignifikáns kapcsolat van, hiszen tudjuk, hogy ha a vállalkozás adózott eredménye javul, a kifizethető osztalék növekszik, ami a TDI-részvényesek számára is pozitív hatású.

A TDI és a TDI-igazgatótanács között a korreláció értéke 0,675, ami szignifikáns, közepesen erős kapcsolatot jelent. A TDI, valamint a TDI-közzététel közötti kapcsolat korrelációs értéke 0,611, ez szignifikáns, közepesen erős kapcsolatot mutat. A tőkefeszültség, azaz az idegen és a saját tőke aránya befolyásolja a TDI-re kapott és a közzétételre vonatkozó értéket, ellentétes irányba. Amennyiben tehát a tőkefeszültség növekszik, mind a TDI, mind a közzétételre képezhető érték romlik, míg fordított esetben, ha a saját tőke és az idegen tőke aránya csökken, a TDI-re, illetve a közzétételre képezhető érték is javul. A TDI és a közzétett információk hatást gyakorolnak a manipulációk kivitelezésére, ezért megállapítható, hogy amennyiben a vállalati adatokat manipulálják, a vállalat működése kevésbé átlátható. A modellezés során bebizonyosodott, hogy a vállalatirányítás és a kreatív számvitel között közepesen erős, negatív kapcsolat figyelhető meg, de itt természetesen azt is meg kell említeni, hogy ennek a mérése igen nehéz. A kapott eredmények magyarázataként szolgálhat, hogy a vállalatirányítás és a kreatív könyvelés közötti kapcsolat a tulajdon és az irányítás, azaz a megbízó és az ügynök közötti konfliktus miatt valósul meg. A vezetők mérlegelési jogkörének hatása a számviteli módszerek alkalmazásában addig nem tekinthető manipulatívnak, amíg a mérlegelési jogkört nem alkalmazzák a közzétett beszámoló manipulálásának szándékával. Ez összefügg azzal a ténnyel is, hogy a vezetők jellemzően a rövid távú személyes ösztönzőkre összpontosítanak, ahelyett, hogy a cég hosszú távú gazdasági sikerére fókuszálnának. Ez akkor jelenik meg, ha a tulajdonjog és a vállalat

irányítása elválik egymástól – az e tekintetben felmerülő konfliktust az ügynökelmélet írja le. A konfliktusok a gazdasági erőforrások megosztásához és a bizalom hiányához kapcsolódnak. A befektetők és a vezetők közötti konfliktusokat az irodalom a kreatív könyvelés gyökerének tekinti (Mudel, 2016). Összességében elmondható tehát, hogy amennyiben a vállalat vezetése kreatív számviteli technikákat alkalmaz, az csökkenti a vállalat transzparenciáját, a vállalat működése kevésbé lesz átlátható.

4. táblázat

**A modell korrelációs együtthatói**  
*Correlation matrix*

Megnevezés		ROA	ROCE	D/E	P/E	Tobin-féle Q
ROA	Pearson-korreláció	1	0,902**	0,299	0,023	0,518**
	Sig. (kétmintás)		0,000	0,107	0,907	0,005
	Elemzés	45	45	45	45	45
ROCE	Pearson-korreláció	0,902**	1	0,397*	0,014	0,374*
	Sig. (kétmintás)	0,000		0,031	0,947	0,042
	Elemzés	45	45	45	45	45
D/E	Pearson-korreláció	0,299	0,397*	1	-0,051	-0,049
	Sig. (kétmintás)	0,107	0,031		0,788	0,796
	Elemzés	45	45	45	45	45
P/E	Pearson-korreláció	0,023	0,014	-0,051	1	0,533**
	Sig. (kétmintás)	0,907	0,947	0,788		0,005
	Elemzés	45	45	45	45	45
TobinQ	Pearson-korreláció	0,518**	0,374*	-0,049	0,533**	1
	Sig. (kétmintás)	0,005	0,042	0,796	0,005	
	Elemzés	45	45	45	45	45
TDI	Pearson-korreláció	-0,148	-0,048	-0,431*	-0,014	0,086
	Sig. (kétmintás)	0,447	0,811	0,022	0,950	0,641
	Elemzés	45	45	45	45	45
TDI Board	Pearson-korreláció	-0,049	-0,038	-0,379*	0,172	0,295
	Sig. (két mintás)	0,789	0,831	0,028	0,374	0,120
	Elemzés	45	45	45	45	45
TDI Disclosure	Pearson-korreláció	-0,297	-0,137	-0,247	0,036	-0,117
	Sig. (két mintás)	0,112	0,485	0,199	0,838	0,550
	Elemzés	45	45	45	45	45
TDI Shareholder	Pearson-korreláció	0,185	0,153	0,004	-0,339	-0,077
	Sig. (két mintás)	0,345	0,430	0,987	0,075	0,679
	Elemzés	45	45	45	45	45

(A táblázat folytatása a következő oldalon)

(folytatás)

Megnevezés		TDI	TDI Board	TDI Disclosure	TDI Shareholder
ROA	Pearson-korreláció	-0,148	-0,049	-0,297	0,185
	Sig. (kétmintás)	0,447	0,789	0,112	0,345
	Elemszám	45	45	45	45
ROCE	Pearson-korreláció	-0,048	-0,038	-0,137	0,153
	Sig. (kétmintás)	0,811	0,831	0,485	0,430
	Elemszám	45	45	45	45
D/E	Pearson-korreláció	-0,431*	-0,379*	-0,247	0,004
	Sig. (kétmintás)	0,022	0,028	0,199	0,987
	Elemszám	45	45	45	45
P/E	Pearson-korreláció	-0,014	0,172	0,036	-0,339
	Sig. (kétmintás)	0,950	0,374	0,838	0,075
	Elemszám	45	45	45	45
TobinQ	Pearson-korreláció	0,086	0,295	-0,117	-0,077
	Sig. (kétmintás)	0,641	0,120	0,550	0,679
	Elemszám	45	45	45	45
TDI	Pearson-korreláció	1	0,675**	0,611**	0,338
	Sig. (kétmintás)		0,000	0,000	0,069
	Elemszám	45	45	45	45
TDI Board	Pearson-korreláció	0,675**	1	0,017	-0,057
	Sig. (kétmintás)	0,000		0,937	0,783
	Elemszám	45	45	45	45
TDI Disclosure	Pearson-korreláció	0,611**	0,017	1	-0,124
	Sig. (kétmintás)	0,000	0,937		0,499
	Elemszám	45	45	45	45
TDI Shareholder	Pearson-korreláció	0,338	-0,057	-0,124	1
	Sig. (kétmintás)	0,069	0,783	0,499	
	Elemszám	45	45	45	45

\* A korreláció elfogadható 5%-os szignifikanciaszint mellett (kétmintás).

\*\* A korreláció elfogadható 1%-os szignifikanciaszint mellett (kétmintás).

Megjegyzés: ROA: eszközarányos megtérülés; ROCE: lekötött tőkével arányos megtérülés; D/E: tőkeáttétel; P/E: egy részvényre jutó eredmény; Tobin-féle Q: teljes részvénytőkekapacitációja/teljes vállalati nettó vagyon; TDI: Transparency and Disclosure Index; TDI-Disclosure: TDI-közzététel; TDI Shareholder: TDI-részvényesek; TDI-Board: TDI-igazgatótanács.

Forrás: saját szerkesztés SPSS segítségével.

## 5.2. A módosított Jones-moddal kapott eredmények

A vizsgálat során a módosított Jones-modellt változatlan tartalommal alkalmaztuk, amelyben a jövedelemkezelés tesztelését úgy végeztük el, hogy kiszámítottuk az önkényes menedzseri befolyásolás vizsgált időszak és előző időszak különbségét. Feltételezésünk szerint, ha nem kerül sor jövedelemkezelésre, akkor „a teljes befolyásolás változása az összes eszköz arányában” értéke nulla. Ekkor a nullhipotézist fogadjuk el, tehát a vállalkozások által közzétett beszámolók befolyástól mentesek. Ha a várható érték nullától eltérő értéket ad eredményként, a nyilvánosságra hozott beszámolók adatai tartalmaznak befolyásolást.

A bemutatott leíró statisztikával azt vizsgáljuk, hogy a rendellenes befolyásolás átlagos értéke szignifikánsan negatív volt-e a vizsgálat periódusában. Ez azon a feltételezésen alapszik, hogy a nem diszkrecionális befolyásolás átlagos változása megközelítőleg nulla, tehát a teljes befolyásolás változása elsősorban a diszkrecionális befolyásolások változását tükrözi. Az 5. táblázat összefoglalja a befolyásolások skálázott változásait 2018 és 2022 között. A skálázott változásokat a tárgyidőszak és az előző időszak különbségeiként osztjuk el az előző időszaki eszközök összesen értékével. Az 5. táblázat az egyes változók várható értékét (átlagát), mediánját, t-statisztikáját (a nullhipotézis az, hogy az átlagos változás nulla) és konfidenciaszintjét 95%-os biztonság mellett mutatja be. A „pozitív:negatív” érték megmutatja, hogy a vizsgálatba bevont vállalkozások közül hány vállalkozásnál volt pozitív a teljes befolyásolás változása az összes eszköz arányában, és hány vállalkozás esetében volt negatív.

5. táblázat

**A teljes befolyásolás változása az összes eszköz arányában**  
*Changes in total accruals divided by total assets*

Megnevezés	2018	2019	2020	2021	2022
Várható érték	-0,1098	-0,0571	-0,0584	-0,0799	-0,0613
t-statisztika	-7,6361	-6,8177	-3,7120	-22,2734	-16,9822
Medián	-0,0627	-0,0596	-0,0607	-0,0611	-0,0639
Pozitív:negatív	2:43	6:39	3:42	5:40	3:42
Konfidenciaintervallum (95,0%)	0,0474	0,0547	0,0362	0,0483	0,0325

Forrás: saját szerkesztés.

A teljes befolyásolás összes eszközzel arányos változását az 5. táblázatban láthatjuk. A vizsgált vállalkozások közzétett beszámolóiban „teljes befolyásolás változása az összes eszköz arányában” értékének nullát kellene adnia eredményként. Így arra voltunk kíváncsiak, hogy az átlagos értékek nullának mondhatók-e. A kapott eredmények valóban nem térnek el nagyon a nullától. Első ránézésre mégsem tudjuk egyértelműen megállapítani, hogy a kapott várható értékek lényegesen eltérnek a nullától, vagy csak a véletlennek tulajdonítható apró eltérésről van

szó. Ennek eldöntésére egymintás t-próbát alkalmaztunk. A kapott t-próba eredményei mind az 5 évben negatív,  $-3,7$  és  $-22,27$  közötti értéket vettek fel, ami azt sugallhatja, hogy a vezetők jövedelemcsökkentő, eredményszemléletű döntéseket hoztak. 5%-os szignifikanciaszint figyelembevételével, és a szabadság fok  $f = 45 - 1 = 44$  ismeretében a t-eloszlásnak  $1,684$  és  $1,676$  közötti értéket kellene felvennie. Így a nullhipotézist elvetjük, az egymintás t-próba szerint az átlagos teljes befolyásolás szignifikánsan eltér.

Az előző részben bemutatott leíró statisztika csak akkor értelmezhető a jövedelemkezelés hipotézisének alátámasztásaként, ha feltételezzük, hogy a tárgyidőszaki és az előző időszak befolyásolás közötti különbség kizárólag a diszkrecionális befolyásolások változásainak tudható be, mivel a diszkrecionális befolyásolásoknál feltételezzük, hogy azok időszakra időszakra állandóak.

A teljes befolyásolás elemzése és előrejelzése a módosított Jones-modell esetében arra épült, hogy a teljes befolyásolás függhet az árbevétel és a követelés változásától, valamint a tárgyi eszközök állományának alakulásától is.

6. táblázat

**A varianciaanalízis eredményei**  
*Results of variance analysis*

Összetevő	df	SS	MS	F	F szignifikanciája
2018					
Regresszió	3	0,179913	0,061198	3,444827	0,030187
Maradék	42	0,449065	0,018342		
Összesen	45	0,645317			
2019					
Regresszió	3	0,161059	0,053416	3,123077	0,043891
Maradék	42	0,449424	0,017214		
Összesen	45	0,601573			
2020					
Regresszió	3	0,059036	0,016868	2,607277	0,037295
Maradék	42	0,164717	0,006347		
Összesen	45	0,224019			
2021					
Regresszió	3	0,066547	0,022351	1,663386	0,198971
Maradék	42	0,349014	0,013421		
Összesen	45	0,415710			
2022					
Regresszió	3	0,049552	0,017541	3,384137	0,033419
Maradék	42	0,132763	0,005372		
Összesen	45	0,182710			

Forrás: saját szerkesztés Excel segítségével.



A varianciaanalízis-táblák alapján a nullhipotézist elutasítjuk, tehát van legalább egy olyan magyarázóváltozó, amely szignifikáns hatással rendelkezik, létezik legalább egy, nullától eltérő értékű regressziós paraméter.

7. táblázat

**A regressziós együtthatók eredményei**  
*Results of regression coefficients*

Megnevezés	Koeffi- ciensek	Standard hiba	t-érték	p-érték	Alsó 95%	Felső 95%
2018						
Tengelymetszet	-0,061	0,0459	-1,333	0,194	0,156	0,0332
$1/A_{it-1}$	-1799,72	888,86	-2,025	0,053	-3626,79	27,354
$(\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it})/A_{it-1}$	-0,1349	0,0774	-1,742	0,093	-0,294	0,024
$PPE_{it}/A_{it-1}$	-0,0198	0,0662	-0,299	0,767	-0,156	0,116
2019						
Tengelymetszet	0,038	0,051	0,753	0,458	-0,066	0,142
$1/A_{it-1}$	-2315,102	1382,775	-1,674	0,106	-5157,437	527,231
$(\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it})/A_{it-1}$	-0,145	0,076	-1,903	0,068	-0,301	0,012
$PPE_{it}/A_{it-1}$	-0,082	0,069	-1,189	0,244	-0,222	0,059
2020						
Tengelymetszet	-0,067	0,035	-1,933	0,064	-0,139	0,004
$1/A_{it-1}$	-1919,89	1122,456	-1,710	0,099	-4227,130	387,353
$(\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it})/A_{it-1}$	-0,080	0,095	-0,845	0,406	-0,275	0,115
$PPE_{it}/A_{it-1}$	0,048	0,048	0,993	0,329	-0,051	0,146
2021						
Tengelymetszet	-0,002	0,049	-0,048	0,962	-0,103	0,098
$1/A_{it-1}$	-3715,89	1795,353	-2,069	0,049	-7406,287	-25,487
$(\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it})/A_{it-1}$	-0,111	0,145	-0,767	0,450	-0,410	0,187
$PPE_{it}/A_{it-1}$	-0,046	0,059	-0,775	0,445	-0,169	0,077
2022						
Tengelymetszet	-0,006	0,026	-0,026	0,815	-0,059	0,047
$1/A_{it-1}$	-101,540	1359,859	-0,075	0,941	-2896,77	2693,69
$(\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it})/A_{it-1}$	-0,263	0,119	-2,213	0,036	-0,508	-0,019
$PPE_{it}/A_{it-1}$	-0,087	0,033	-2,613	0,015	-0,155	-0,019

Forrás: saját szerkesztés Excel segítségével.

A regressziós elemzésből látható, hogy az ingatlanok, gépek és berendezések becsült együtthatói ( $PPE_{it}/A_{it-1}$ ) a 2020-as üzleti év kivételével az összes vizsgált időszakban negatív értéket vettek fel, ami várható jel, mivel az ingatlanok, gépek és berendezések a jövedelmet csökkentő eredményszemlélettel (azaz amortizációs

költséggel) függenek össze. A bevételi együtttható változása követelésváltozással módosított értékének várható értéke esetén megfigyelhető, hogy a vizsgált időszakban jövedelemcsökkentő eredményszemléletű döntéseket hoztak a vezetők.

A determinációs együttthatók vizsgálatának elemzése azt mutatja, hogy a vizsgált időszakban a változók közötti kapcsolat gyenge, amit a 8. táblázat szemléltet.

8. táblázat

**Determinációs együtttható**  
*Determination coefficients*

	2018	2019	2020	2021	2022
R <sup>2</sup>	0,2945	0,2790	0,2409	0,2373	0,2767

Forrás: saját szerkesztés.

A 8. táblázat adatai alapján elmondhatjuk, hogy a 2018 és 2022 közötti időszakban a regressziófüggvény illeszkedése nem mondható jónak. Ennek következtében a regressziós becslés csak részben magyarázza a teljes befolyásolást.

## 6. Következtetések

A vállalatirányítás és a kreatív könyvelés közötti kapcsolat a tulajdon és az irányítás, valamint az aszimmetrikus információ következménye. A kreatív könyvelés a könyvelési adatok manipulálásának folyamata a számvitel törvény, illetve a számviteli standard joghézagainak kihasználásával, a törvény nyújtotta kereteken belül. Kutatásunk során a kreatív könyvelést a ROA, ROCE, D/E, P/E és Tobin-féle Q teljesítménymutatókkal mértük. A Mudel-moddal kapott eredmények alapján az igazgatótanács, a közzététel és a megfelelő tulajdonosi, részvényesi struktúra egyaránt fontos szerepet játszanak a kreatív számviteli technikák vállalati nyilvántartásban történő megjelenésében. A kreatív számviteli technikák alkalmazása miatt fontos annak vizsgálata is, hogy az így közzétett beszámolók megbízhatók, minőségiek-e. A módosított Jones-moddal kapott eredmények azt mutatták, hogy a vezetők a saját elképzeléseiknek megfelelően önkényes befolyásolásokat hajtanak végre. A diszkrecionális befolyásolások jövedelemcsökkentő hatásai nagyobbak, mint a jövedelemnövelő hatásai. Mivel a közzétett beszámolóknak az adatai alapján hozzák meg a befektetők a jövőre vonatkozó döntéseiket, a döntések kimene-tele a manipulált adatok következtében kockázatos lehet. A kapott eredmények ugyan jelzés értékűek, azonban feltétlenül további vizsgálatok szükségesek ahhoz, hogy a témában biztos eredménnyel lehessen szolgálni.

## Irodalom

- ACCA (é.n.): *Massaging the Figures*.  
<https://www.accaglobal.com/my/en/student/exam-support-resources.html>  
(Letöltve: 2024. január)
- Alexander, D. – Nobes, C. (1994): *A European introduction to financial accounting*. Prentice Hall International, London.
- Amat, O. – Gowthorpe, C. (2004): Creative Accounting: Nature, Incidence and Ethical Issues. *UPF Working Paper*, No. 749. <https://doi.org/10.2139/ssrn.563364>
- Augé, P. – Gillon, E. – Hollier-Larousse, J.-P. – Morau, C. (1929): *Larouse du XX-e siècle*. Vol. I., Paris, 707.
- Bebczuk, R. N. (2005): Corporate Governance and Ownership: Measurement and Impact on Corporate Performance and Dividend Policies in Argentina. *IDB Working Paper*, No. 211.
- Black, B. S. – Jang, H. – Kim, W. (2003): Does Corporate Governance Affect Firms' Market Values? Evidence for Korea. *Stanford Law School Working Paper*, No. 237.  
<https://doi.org/10.1093/jleo/ewj018>
- Budai E. (2002): A tevékenységirányítás és a számvitel kapcsolódási pontjai. *Vezetéstudomány*, 23(7–8), 85–93.
- Budai E. (2006): Számviteli adatokra ható tényezők elemzése, a változások összefoglalása. In: *Véry Z. (szerk): Controllingtrendek – A sikeres vállalatirányítás gyakorlata*, Raabe Kiadó, Budapest. 1–26.
- Chong, G. (2006): Is Income Smoothing Ethical? *The Journal of Corporate Accounting & Finance*, 18(1), 41–44. <https://doi.org/10.1002/jcaf.20261>
- DeAngelo, L. E. (1986): Accounting Numbers as Market Valuation Substitutes: A Study of Management Buyouts of Public Stockholders. *The Accounting Review*, 61(3), 400–420.
- DeAngelo, L. E. (1988): Managerial Competition, Information Costs, and Corporate Governance: The Use of Accounting Performance Measures in Proxy Contests. *Journal of Accounting and Economics*, 10(3), 3–36. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(88\)90021-3](https://doi.org/10.1016/0165-4101(88)90021-3)
- Dechow, P. M. – Sloan, R. G. – Sweeney, A. P. (1995): Detecting earnings management. *Accounting Review*, 70(2), 193–225.
- DeFond, M. L. – Jiambalvo, J. (1994): Debt covenant violation and manipulation of accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 17(1–2), 145–176.  
[https://doi.org/10.1016/0165-4101\(94\)90008-6](https://doi.org/10.1016/0165-4101(94)90008-6)
- Denich E. (2021): Szakirodalmi áttekintés a számviteli beszámolók minőségéről. *SZAKma*, 3, 49.
- Denis, J. W. (2003): Cooking the Books: Tricks of the Trade in Financial Fraud. *United States Attorney's Bulletin*, 19–26.
- Endraria, E. (2019): Quality of Accounting Information Systems for Facing Industrial Revolution Is Influenced by Business Process and Organizational Commitment. *Canadian Social Science*, 15(6), 23–30.
- Gelinas, U. – Dull, B. R. (2012): *Accounting information systems*. 9th Edition. South Western Cengage Learning. New York.
- Hajdu D. (2017): A számok nem hazudnak – vagy mégis? A kreatív számvitel nyomában. *E-conome*, 6(1), 19–30. <https://doi.org/10.17836/EC.2017.1.019>
- Healy, P. M. (1985): The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 7(1–3), 85–107. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(85\)90029-1](https://doi.org/10.1016/0165-4101(85)90029-1)
- Healy, M. – Wahlen, M. (1999): A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365–383.  
<https://doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>

- Hill, C. W. L. – Jones, G. R. (2008): *Strategic Management Theory: An Integrated Approach*. 8th edition. Houghton Mifflin, Boston.
- Jones, J. (1991): Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193–228. <https://doi.org/10.2307/2491047>
- Jones, M. J. (2011): *Creative Accounting, Fraud and International Accounting Scandals*. John Wiley & Sons, Chichester. <https://doi.org/10.1002/9781119208907>
- Karim, A. M. – Fowzia, R. – Rashid, M. M. (2011): Cosmetic Accounting Practices in Developing Countries: Bangladesh Perspectives. *World Journal of Social Sciences*, 1(3), 1–15.
- Li, J. – Sun, Y. (2022): Deep Learning for Intelligent Assessment of Financial Investment Risk Prediction. *Computational Intelligence and Neuroscience*, 1–11. <https://doi.org/10.1155/2022/3062566>
- Lomax, S. (2003): Cooking the book. *Business and Economic Review*, April–June, 3–8.
- Lukács, J. (2007): Kreatív számvitel, vértlen hiba, szándékos csalás. *Társadalom és Gazdaság*, 29(1), 133–142. <https://doi.org/10.1556/TarsGazd.29.2007.1.7>
- Mudel, S. (2016): A Study to Show the Relation between Creative Accounting and Corporate Governance. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2710567>
- Mulford, C. W. – Comiskey, E. E. (2002): *The Financial Numbers Game: Detecting Creative Accounting Practices*. John Wiley & Sons, New Jersey.
- Naser, K. H. (1993): *Creative Financial Accounting: Its Nature and Use*. Prentice Hall, Hemel Hempstead.
- O'Brien, J. A. – Marakas, G. M. (2010): *Introduction to Information systems*. 15th Edition. McGraw-Hill Irwin, New York.
- Robinson, L. A. – Davis, J. R. – Alderman, C. W. (1986): *Accounting information system: A Cycle Approach*. 2nd edition. Harper and Row, Publishers, New York.
- Schipper, K. (1989): Commentary on Earnings Management. *Accounting Horizons*, 3(4), 91–102.
- Shah, A. S. Z. – Butt, S. – Tariq Y. B. (2011): Use or Abuse of Creative Accounting Techniques. *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 2(6), 531–536. <https://doi.org/10.7763/IJTEF.2011.V2.161>
- Simkin, M. G. – Norman C. A. S. – Rose, J. M. (2012): *Core concepts of accounting information systems*. 12th Edition. John Wiley & Sons, Inc., Hoboken.
- Simon, H. A. (1960): *The New Science Of Management Decision*. Harper and Row, New York. <https://doi.org/10.1037/13978-000>
- Simon, H. A. (1982): *Korlátozott racionalitás. Válogatott tanulmányok*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Socea, A-D. (2012): Managerial decision-making and financial accounting information. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 58, 47–55. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.09.977>
- Tehrani, H. – Cornett, M. M. – Marcus, A. J. – Saunders, A. (2006): Earnings Management, Corporate Governance, and True Financial Performance. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.886142>
- Teoh, S. – Welch, I. – Wong, T. (1998): Earnings management and the underperformance of seasoned equity offerings. *Journal of Financial Economics*, 50(1), 63–99. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(98\)00032-4](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(98)00032-4)

## Törvények

2012. évi C. törvény a Büntető Törvénykönyvről.

240. témaszámú Nemzetközi Könyvvizsgálati Standard.

[https://mkvk.hu/hu/tudastar/szakmai-es-ctikai-standardok/konyvvizsgalati\\_standardok/isa-240-temaszamu-standard](https://mkvk.hu/hu/tudastar/szakmai-es-ctikai-standardok/konyvvizsgalati_standardok/isa-240-temaszamu-standard)