

HOGYAN MUZSIKÁL A ZENEIPAR?
A ZENEIPARBAN VÉGBEMENŐ VÁLTOZÁSOK ELEMZÉSE
ÉS A JOGDÍJAK SZÁMVITELI KEZELÉSÉNEK
VIZSGÁLATA

ORSZÁGOS TUDOMÁNYOS DIÁKKÖRI DOLGOZAT

POSZTÓS KATINKA HANGA
BUDAPESTI CORVINUS EGYETEM
PÉNZÜGYI, SZÁMVITELI ÉS GAZDASÁGI JOGI INTÉZET
PÉNZÜGY ÉS SZÁMVITEL SZAK (B.SC.), IV. ÉVFOLYAM
TÉMAVEZETŐ: DR. ANDOR ÁGNES MÁRTA
2022. 04.18.

Tartalom

Absztrakt	3
I. Bevezetés	4
II. Zenei körkép	5
II.1. A zeneipar széleskörű átalakulása	5
II.2. A dalszerzők, előadók	8
II. 3. Zenei kiadók.....	10
II. 4. Streaming szolgáltatók.....	12
III. Az immateriális javak térnyerése a vállalatok értékeiben	15
IV. Kutatási módszertan.....	16
V. Az immateriális javak számviteli kezelése.....	18
V. 1. Az immateriális eszközök megjelenítésének kritériumai	18
V. 2. Megjelenítés és kezdeti értékelés.....	21
V. 3. A kezdeti megjelenítést követő értékelés	21
VI. A szellemi termékek védelmét biztosító jogi szabályozások.....	23
VI. 1. A szerzői jogok.....	23
VI. 2. A szomszédos jogok.....	24
VII. Zenei kiadók éves beszámolóinak elemzése.....	25
VII. 1. A zenei kiadók rövid bemutatása	25
VII. 2. Zenei katalógusok bemutatása	27
VII. 3. Az éves nettó árbevétel és kiadott lemezek vizsgálata	27
VII. 4. A szöveges közzétételek vizsgálata	29
VII. 5. Zenei katalógusok a befektetett eszközökön belül.....	30
VII. 6. Nettó zenei katalógusok vizsgálata	31
VIII. Összefoglalás.....	33
IX. Hivatkozás jegyzék	35

Absztrakt

Az utóbbi évtizedekben végbemenő technológiai fejlődések a zeneipar működését is gyökerestül felforgatták. Manapság általában már nem egy CD vagy egy kazetta segítségével hallgathatunk meg egy-egy zenei albumot, hanem az interneten keresztül férhetünk hozzá előadók műveinek ezreihez. A fogyasztási szokásokon kívül természetesen a dalszerzők, előadók szerepe és zenei kiadók működése is megváltozott. A zenei felvételek előállítása egyre könnyebben valósítható meg saját, otthoni stúdiókban és az ismertség elérése is könnyebbé vált az előadók számára az internet által. A dalok terjesztésének könnyebbé válása mellett a zenei kiadók szerepe gyengülni látszik. Kutatásom során azt vizsgálom, hogy ezek a zenei kiadók éves beszámolóikban megbízhatóan mutatják-e be a vagyoni és pénzügyi helyzetüket, valamint a működésükből származó eredményüket. A jobb megértés érdekében a kiadók könyveiben megjelenő szerzői jogok számviteli kezelését tanulmányoztam a nemzetközi IFRS standardok alapján. A megjelenítés kritériumai közül a jövőbeni bevétel generálása okozza a legnagyobb kérdést a zeneművekhez tartozó szerzői jogok esetében, hiszen a dalok döntő többsége ezt a kritériumot nem teljesíti. Négy Angliában működő független zenei kiadó éves beszámolóinak áttekintése során azt az eredményt találtam, hogy a működés eredményeiről szóló információk elegendőnek bizonyulnak. Az évenkénti nettó árbevétel esetében megfigyelhető, hogy a bevételeket a meglévő szerzői jogokért járó jogdíjak és a sikeres albumkiadások utáni értékesítések teszik ki. A könyvekben megjelenített nettó szerzői jogok értéke már nem rendelkezik pontos információtartalommal. A sikeres albumkiadások nem növelik a zenei kiadók által megjelenített immateriális eszközök értékét, amely azt jelenti, hogy a kiadók vagyonának összetétele nincs megbízhatóan feltüntetve a jelentésekben, a szerzői jogok értéke nincs transzparensen és valósan megjelenítve.

I. Bevezetés

*„Milliókat költünk arra, hogy megtaláljuk a következő szupersztárt,
hogy megtaláljuk a dalokat, amelyek az életed zenéit adják.”*

(Nick Raphael, a Capitol Records UK elnöke, 2016)

A zene sokszor észrevétlenül betölti mindennapjainkat, emlékezetessé teszi életünk fontos pillanatait, így ha eltűnne sokak számára hiányozna. Kívülállóként nem is gondolnánk, hogy milyen bonyolult folyamatokon keresztül születnek meg a dalok. A zeneipar sikeres szereplői sokszor irigyelt sztárok, ám azt már nehezebb látni, hogy a zeneiparban mennyire nehéz érvényesülni és milyen keveseknek sikerül a csúcsra jutni. Dolgozatomban ennek az iparágnak a számviteli alapját dolgozom fel, az immateriális eszközök, és azon belül is a szerzői jogok számviteli kezelését.

A számviteli rendszer egyik alapvető funkciója, hogy a gazdálkodók megfelelően tudják számon tartani a működésük eredményét. Ennek következtében mind a belső és mind a külső érintettek képet kaphatnak arról, hogy egy bejegyzett vállalkozás milyen irányba halad, mekkora az értéke és milyen erősségeire lehet alapozni a jövőbeni gazdasági hasznokat. Éppen ezért alapvető fontosságú, hogy egy gazdálkodó éves beszámolója megbízható és valós összképet adjon a vagyonáról, annak összetételéről, pénzügyi helyzetéről és a tevékenysége eredményéről (A számvitelről szóló 2000. évi C. törvény). Ezt olvashatjuk a számviteli törvény 4. §-ában, de minden számviteli szabályrendszernek ez a kritérium képezi az alapját, így az IAS 1 is megfogalmaz hasonló elvárást az éves beszámolókkal szemben. Tehát a dolgozatomban vizsgált hipotézis az alábbi:

Hipotézis: *A zenei kiadók éves beszámolóit megbízható és valós összképet adnak a gazdálkodó vagyonáról, annak összetételéről, pénzügyi helyzetéről és tevékenysége eredményéről.*

Ennek a feltételnek a teljesülése természetesen nem egyértelmű. Ezért is törvényileg előírt, hogy egy bizonyos méret felett az évenként kiadott beszámolók könyvvizsgálat alá essenek, ezáltal ellenőrizve, hogy eleget tesznek-e a fent ismertetett előírásnak. Dolgozatom során arra kerestem a választ, hogy vajon a zeneipari ágazatba tartozó zenei kiadók milyen szinten tudnak

megfelelni ennek a kritériumnak és milyen nehézségekbe ütközhetnek a beszámolójuk elkészítésekor.

A dolgozat elején áttekintem milyen jelentős változásokon ment keresztül a zeneipar, valamint milyen fontosabb szereplők alkotják ezt a művészeti iparágat. Ezt követően ismertetem az alkalmazott módszertant, melynek keretén belül összefoglalom az immateriális javakra vonatkozó nemzetközi számviteli szabályrendszert és a szerzői jogokhoz kapcsolódó jogi fogalmakat. Emellett a hipotézis vizsgálata érdekében az Egyesült Királyságban működő zenei kiadók éves beszámolóinak adatait elemzem 2016 és 2020 között, hogy megvizsgáljam a sikeres működés és a könyvekben szereplő szerzői jogok értéke között van-e összefüggés.

II. Zenei körkép

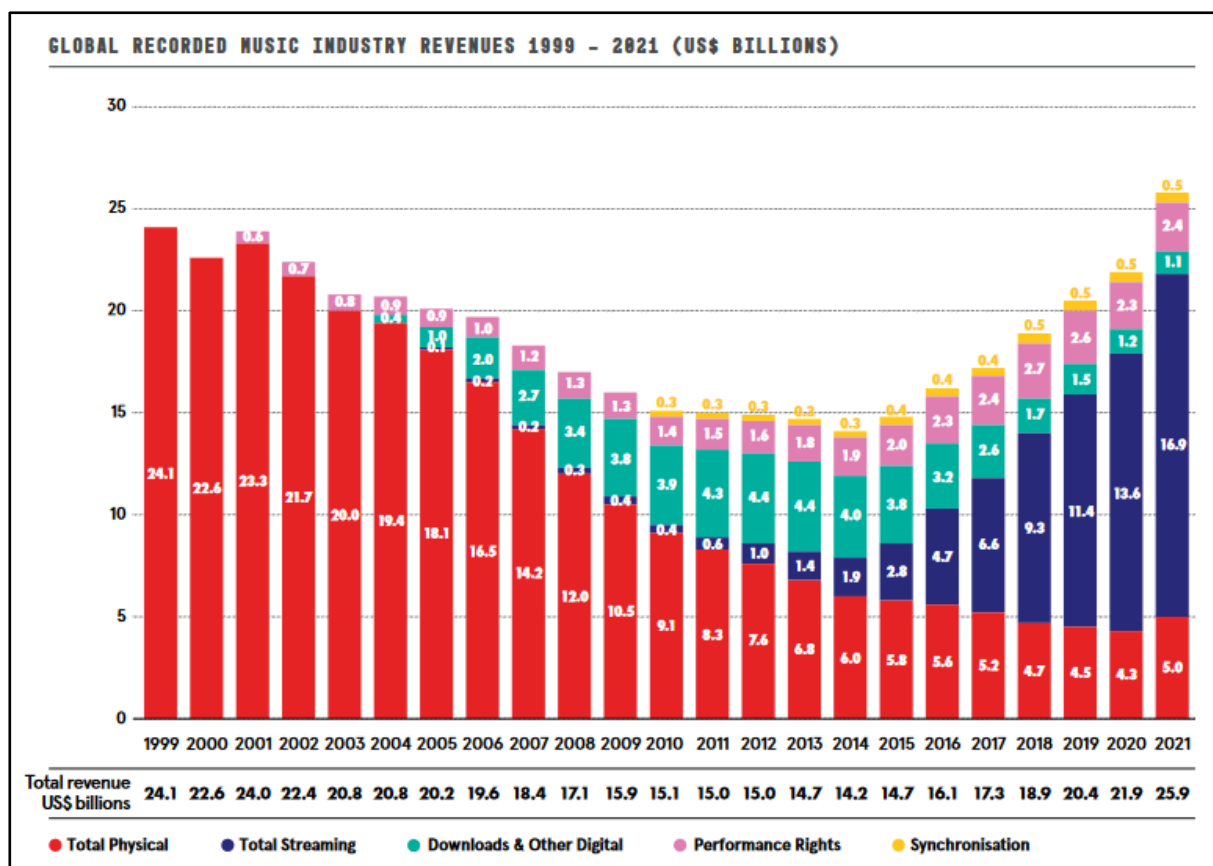
II.1. A zeneipar széleskörű átalakulása

A technológiai fejlődés az utóbbi évszázadban gyökerestül változtatta meg az egész zenei világot. Thomas Edison találmányával a 19. század végén lehetővé vált a zenei hangfelvételek előállítás és terjesztése, ami a zenészek nagy örömeire fizikai eladásokat és a számaik könnyebb terjesztését jelentette. Ez a találmány még olyan műfaj népszerűsítéséhez is vezetett, mint a jazz, hiszen a felvételek visszahallgatása a zenészek számára egy új világot nyitott a zenei képességeik fejlesztésére (Zheng, 2019). Az ilyen gyökeres változásoknak azonban már ekkor is voltak olyan elszenvedői, akiket negatívan érintett a technológia változás. Ilyenek voltak például a kották kiadásával és terjesztésével foglalkozó kiadók, mivel a termékeik iránti kereslet rohamosan csökkent.

A kreatív iparágak közül a leginkább a zeneipar ment át olyan változásokon, amely régi iparági szereplők eltűnésével és számos új szereplő megjelenésével járt, és ez a gyorsütemű változás mondhatni 50 év leforgása alatt következett be. Bakelit lemez, rádió, kazetta, Walkman, MP3 lejátszó, CD, interneten terjesztett zeneszámok, iPod, okostelefonok és végül streaming oldalak. Ez nem teljeskörű, de egy átfogó leírása mindannak a formának, ami által a zene terjedése egyre nagyobb üteművé válhatott. Ez a fejlődés napjainkban is tovább zajlik a szemünk láttára. Az online formában megtartott élő koncertekre a kereslet jócskán megnövekedett a Covid-19

járvány alatt és a művészek is igyekeznek egyre több interaktív módot találni, amelyek által közvetlenebb módon tudják elérni a hallgatóságukat.

Az 1990-es évek elején az internet megjelenése elindította azt a folyamatot, amely révén a fizikai album vásárlást felváltotta a zeneszámok „kölcsonzése” a különböző streaming szolgáltató oldalak segítségével. A kölcsonzés szó azért írja le megfelelően a mostani zenefogyasztási szokásokat, mivel ma már elmondható, hogy a zenehallgatók nem feltétlenül egy-egy albumra kíváncsiak, nem azokat veszik meg fizikai formában, hanem egy megvásárolt előfizetés révén ideiglenesen kapnak hozzáférést egyes zeneszámok, illetve előadók széles választékához. Ez a jelentős átalakulás jól nyomon követhető az iparági bevételek megoszlásáról szóló adatok elemzése révén. A hangfelvételek piacán a fizikai eladásokból származó bevételek 1999 és 2020 között több mint 80%-kal csökkentek. A streamingből származó bevételek szinte teljesen felváltották a korábban egyetlen bevételi forrásnak nevezhető fizikai eladásokat (IFPI, 2022, 11. old).



1. ábra: Rögzített hangfelvételekből származó bevételek 1999 és 2021 között

(Forrás: IFPI, 2022, 11. old)

A fenti ábra az International Federation of the Phonographic Industry szervezet éves jelentéséből származik, ami az egyik legjelentősebb és legátfogóbb évente megjelenő zeneipari kiadvány. A diagram alapján is látszik, hogy a 2000-es években az internet térnyerése egy új bevételi forrás megjelenését hozta magával. A zeneszámok letöltéséből származó bevételek egészen 2013-ig tudtak növekedni, még amellet is, hogy az illegális letöltéses zenefogyasztás is elterjedt. Az ingyenes letöltések miatt is olyan fontos, hogy a dalszerzők szellemi termékei jogilag védve legyenek, így ezt a témakört a dolgozat későbbi fejezetében részletesebben vizsgálom. Látható az ábrán, hogy a zenei hangfelvételekből nyert bevétel hosszú idő után 2015-ben mutatott először növekedést és ez a növekvő tendencia napjainkig magmaradt. 2021-ben a zenei hangfelvételek által generált bevétel összesen 25,9 milliárd dollár volt, amely nem kis mértékben a Covid-19 járványnak is köszönhető. A 2015 óta tartó fellendülés a zeneiparban alapvetően egy újításnak tudható be, mégpedig a streaming szolgáltatók megjelenésének, úgy mint a Spotify és az Apple Music.

A zenei hangfelvételekből származó bevételek 2015 óta folyamatosan növekednek, ám ezeknek a bevételeknek a végső jogosultjai nem kizárólag az előadók, zeneszerzők, hiszen mellettük több más szereplő alkotja a zeneipar hálózatát. Kívülállóként nem is gondolnánk, hogy mennyi szakember szükséges ahhoz, hogy egy kezdeti fázisban járó zeneszám végül eljusson a hallgatókhoz: session zenészek, producerek, hangmérnökök, zenei managerek, zenei disztribúciós vállalkozások, marketing szakemberek, videóklip forgatásán résztvevők és még sokan mások. A megjelenés után nagy szerepet kapnak a szerzői jogok védelmével foglalkozó jogvédő irodák is, akik azért felelősek, hogy a hangfelvételekből származó bevételek a jogos tulajdonosaikhoz jussanak, ezáltal segítve a zeneipar sikerességének fenntartását.

A zenészeken kívül a zeneipar fő irányvonalát meghatározó szereplők még a zenei kiadók és az alkotások elérhetőségéért felelős streaming szolgáltatók. Továbbiakban ezt a három alapvető szereplőt szeretném röviden bemutatni, ezáltal nagyobb betekintést nyújtani a zeneipar működésébe.

II.2. A dalszerzők, előadók

„Nagyjából mindent én csinállok. Én vagyok a dalszerző, én intézem a finanszírozást a projektjeinkre a stúdió felvételtől a turnézásig. Van egy menedzserem, aki segít a koncert szervezésekkel, de ettől eltekintve szeretem azt gondolni, hogy mindent én csinállok.”

(Független dalszerző az Artist Revenue Stream-nek adott interjú során, 2013)

A zeneipari áttekintést nem lehet másokkal kezdeni, mint magukkal a művészekkel, akik a zenét megalkotják és előadják a közönség számára. Már a fenti idézetből látható, hogy általában ez egy igen sokszínű hivatás. A művészi képességek és zeneelmélet ismerete mellett a sikeres zenészeknek többek között szükséges megfelelő gazdasági és jogi ismeretekkel is rendelkezniük, annak érdekében, hogy sikeres karriert futhassanak be. Ezek az ismeretek fontosak lehetnek például egy zenei kiadóval kötendő szerződés aláírása során, hiszen a saját érdekeiket érvényesíteniük kell. Elmondhatjuk, hogy egy sikeres zenész egyben sikeres üzletember is.

A korábban ismertetett zeneipari átrendeződés természetesen hatással volt a zenészekre, dalszerzőkre is. Bár az ismertté válás egy kezdő zenész számára most sem egy könnyen megvalósítható célkitűzés, mégis a streaming szolgáltatók és a közösségi média nyújtotta lehetőségek megkönnyítik az ismeretlenebb dalok eljuttatását is a hallgatókhoz. A streaming oldalakon a személyre szabott lejátszási listák, amelyek a felhasználók ízlése alapján alakulnak, újabb előadók ismeretségét növelik. A feltörekvő zenészek számára is elérhetővé vált zenéjük világszintű terjesztése, amely a 2000-es évek előtt jóval költségesebb volt, inkább lokális terjesztés kerülhetett szóba például a rádiókon keresztül. Ez alól kivételt képeztek persze a slágereket író popzenészek, rockbandák, de ők arányban csupán egy kis szeletét tették ki a zenészi szférának.

Ez a piaci megosztottság napjainkra sem változott igazán. Az ipar csúcsáig kevesen képesek eljutni az erős verseny következtében, valamint azért mert a zeneszerzéssel foglalkozók száma is rohamosan megnövekedett az utóbbi évtizedekben. Ezt támasztja alá az az adat, miszerint 2000 és 2008 között, pusztán 8 év alatt, a kiadott zeneszámok megháromszorozódtak (Aguiar és Waldfogel, 2016, 522-523. old.). Ez betudható a terjesztéssel járó költségek nagymértékű

csökkenésének és annak is, hogy ma már amatőr zenei hangstúdiókban, például a dalszerzők otthonaiban is meg tudnak születni dalok, nem szükséges a drága zenestúdiók szolgáltatásait igénybe venni, zenekiadóval megkötött szerződéssel rendelkezni. Bár egy album felvételéhez szükséges kezdőtőke még manapság is magas a hangszerek és az elektronika miatt, de sokkal elérhetőbb, mint régen volt. Egy meglepő 2021-es adat szerint a Spotify-ra feltöltő előadók közül pusztán 33% az, aki 10 számnál többet adott ki (Music Business Worldwide, 2022). Ez is bizonyítja azt, hogy rengeteg teljesen független dalszerző jelent meg az átalakulás következtében.

A megváltozott zenefogyasztás és a streaming elterjedése miatt a zenészek bevételi forrásainak száma is megsokszorozódott. Egy hivatásos zenésznek több lábon kell állnia ahhoz, hogy nyereséges tudjon maradni a munkája során. Hivatásos zenész alatt értjük azokat az előadókat, akik pusztán a zenei tevékenységükből, kiadásokból és turnézásból fenn tudják tartani magukat. Egy 2010-es kutatás, amelyet a Future of Music Coalition zenészek érdekképviselőivel foglalkozó szervezet végzett el amerikai zenészek segítségével azt az eredményt hozta, hogy egy zenével foglalkozó művész összesen 42 különböző forrásból tehet szert bevételre. Ezek természetesen nem minden művész számára elérhetőek és olyan nemtradicionális forrásokat is tartalmaznak, mint a különböző tehetséggondozó támogatások és a közönség finanszírozás. Az elsődleges bevételi forrást mára már egyértelműen az élő koncertezés, turnézás, ezt követi a zenei tanítás, fizetett zenészi tevékenység, dalszerzés zenei felvételek készítése és a különböző merchandise termékek eladásából származó bevétel (Thomson, 2013, 520. old.).

2009-től az Egyesült Királyságban tevékenykedő dalszerzők száma több mint duplájára nőtt, 140 ezer emberre becsülhető, ám ebből az angol statisztikai hivatal adatai alapján csupán közel 42 ezren hivatásosak (Official Labour Market Statistics, 2022). Érdekes összehasonlítani ezeket a számokat a Magyarországon jellemzőkkel, ahol a csak zenei tevékenységből megélő művészek aránya igazán csekély mértékű. Az Artisjus jogvédő szervezet adatai alapján a 30 ezer általuk képviselt művész közül kevesebb, mint 1% az, aki 2020-ban 5 milliós vagy annál nagyobb jogdíjbevételre tehetett szert egy év alatt. Ez összesen 103 művész volt (Szőnyi és Vörösmarty-Horváth, 2022, 24. old.).

A zeneipar szereplőit tekintve azért is nevezhető különleges iparágnak, mert a dalszerzők és a zenei kiadók együttműködésével a művészi és az üzleti világ találkozik egymással. Az alkotástól kezdve egy dal kiadásáig vagy az élő bemutatásáig hosszú folyamat során kell közösen dolgoznia ennek a két oldalnak, így elengedhetetlen, hogy megértsék egymást. Mégis

fontos megemlíteni, hogy mennyire más hozzáállással rendelkezhetnek a művészi és a gazdasági világból érkező szereplők, amely bizony sokszor konfliktust okoz az ellentétes érdekek miatt.

II. 3. Zenei kiadók

„Tevékenységünk során igyekszünk felfedezni és támogatni művészeket és dalszerzőket, felvesszük, terjesztjük és népszerűsítjük a kritikusok által legelismertebb és kereskedelmileg legsikeresebb zenei alkotásokat, ezáltal örömet szerezve és boldogítva a zene rajongóit világszerte. (...) Tudva azt, hogy a zene erőteljes és egyedülálló inspiráló és összekötő erő, azért dolgozunk a művészeinkkel, hogy szolgáljuk a minket körülvevő közösségeket.”

(Universal Music Group, 2022)

Ezt olvashatjuk a Universal Music Group honlapján, ahol a vállalat a hitvallását írja le. Ez a vállalat egy a három közül, amelyet a zeneiparban csak major-öknek hívnak, amely elnevezés az óriási méretükre utal. 2020-ban a Universal Music Group, a Warner Music Group és a Sony Music Entertainment együttesen birtokolták a zenei hangfelvételek piacának 68,6 %-át. Ilyen hatalmas piaci részesedés mellett elmondható, hogy a zeneipar teljesen két részre bomlik a major-ök és a független zenei kiadók csoportjára.

Ezek a zenei kiadó vállalatok alkotják tehát az ipar másik oldalát. Bár a fentebbi idézetből ez kevésbé derül ki, ezek a zenei kiadók mégis merőben más szemlélettel rendelkeznek a dalokról, mint az azokat író dalszerzők. A kiadók munkájuk során profitorientált szemlélettel dolgoznak. Az ő szemszögükből alkotások helyett inkább zenei termékekről beszélhetünk, amelyeket megfelelő terjesztés révén a közönség széles rétegéhez eljuttatva jó esetben minél nagyobb nyereséggel lehet értékesíteni.

Persze az ilyen vállalatokat is nagy részben olyan emberek alkotják, akik közel állnak a zenei élethez, sokszor ők maguk is zenészek, zeneértők. Ez elengedhetetlen is, hiszen a szoros együttműködés a művészekkel megköveteli ezt. Mégis ez az együttműködés korántsem nevezhető konfliktusmentesnek, mivel a zenei kiadók és a művészek sokszor nem

ugyanazokkal a forrásokkal rendelkeznek, és ez kiszolgáltatottá teheti az alkotókat. A hatalmas zenei kiadók központi szerepe napjainkban még megkérdőjelezhetetlen, de kérdés hogy vajon mennyire tudják ezt a jövőben is fenntartani.

A zenei kiadók működési modellje a dalszerzőkkel kötött szerződéseken alapszik. Egy hagyományos szerződés esetében a két fél megállapodik arról, hogy a kiadó fogja viselni a dalszerző következő pár albumának felvételi és terjesztési költségeit cserébe azért, hogy megkapja a megszületett dalok szerzői jogait és ezáltal a szerzői jogdíj bevételek döntő többségét is. Ez egy, a karrierje elején álló zenésznek azért előnyös megállapodás, hiszen egy album felvétele, terjesztése és az ismertté válás igen tőkeigényes folyamat. A 2000-es éveket megelőzően a zenei kiadók szerepe megkérdőjelezhetetlen volt egy album felvételekor, hiszen pontosan ezek a kiadók üzemeltették azokat a saját stúdiókat, ahol a felvétel folyamata lezajlott. A kiadóhoz egy egész szakmai stáb is tartozott, többek között hangmérnökökkel és producerekkel. Ma már ilyen nagy volumenű együttműködés kevésbé jellemző, mivel a stúdiók nagyrészt függetlenül működnek a kiadóktól.

A sikeres albumkiadásokat és az ismertté válást követően az előadók számára ezek a megállapodások már korántsem tűnnek olyan előnyösnek, mint megkötésük időpontjában. Gyakran előfordul, hogy mire a végső kifizetések eljutnak a dalok szerzőjéhez, addigra a zenekiadók már olyan sok díjat számítottak fel, hogy végeredményben a dalszerzők alig részesülnek a bevételekből. A kiadók által felszámított díjak lehetnek például a fizikai termékek legyártásából származó anyagköltségek, az ingyen eladott példányok, amelyek után az előadók nem kapnak jogdíjakat. Sok esetben az is bevett szokás, hogy a kiadók képeznek egy tartalékot, amely arra az esetre jelent nekik biztosítékot, hogyha a fizikai termékeket értékesítésük után mégis visszavinnék az értékesítőhöz. Ezeket a költségeket mind levonva előfordulhat, hogy a dalszerzők egy albumból származó bevételeknek csupán a 12-16%-át látják (Clover, 2003, 415. old.).

Az ilyen meglehetősen alacsony bevétel elosztásra a kiadóknak egy nyomós indokuk van, mégpedig az, hogy ők a zeneipar kockázatkezelői, amire azért van szükség, mert a zenei hangfelvételek döntő többsége sosem válik sikeressé. Szintén a Spotify 2021-es adatai alapján a zenét feltöltő 2,6 millió dalszerző közül pusztán 2% az, akinek havonta több, mint 10 ezer hallgatója van (Music Business Worldwide, 2022). Ha a havi 10 ezer hallgatót már sikerként könyveljük el, akkor a feltöltött számok 98% soha nem lesz igazán sikeres. És ez az az adat, ami alapján a zenei kiadók felépítik a működési modelljüket. Mivel a feltörekvő zenészekre nagyon sok pénzt áldoznak,

így ezt az összeget valahonnan elő kell teremteni, és az az igazság, hogy ezt a pénzt az a párdalszerző termeli ki, akiknek valóban sikerül jelentős bevételt elérnie.

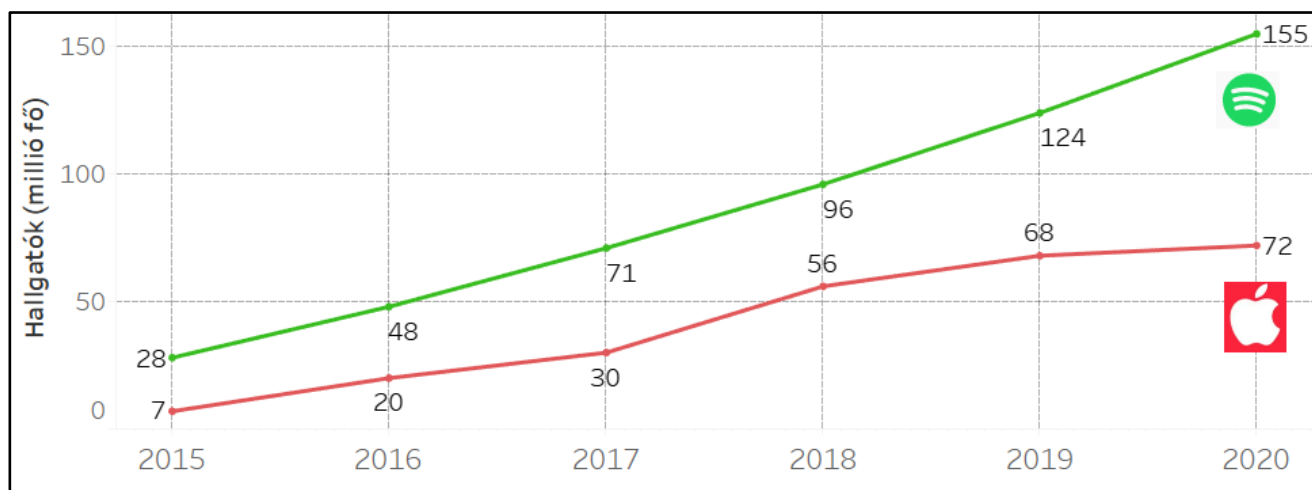
A fent leírt problémák ellenére a kiadók központi szerepe egyelőre nem mutat változást. Ám az internet térnyerése rájuk is igen nagy hatással van, olyannyira, hogy ez a stabil pozíciójuk akár meg is inoghat a jövőben. Ez elsősorban a már említett terjesztési költség csökkenéséből adódik. A fizikai értékesítés mára már a töredékére csökkent, a felvételek elkészítését is egyre többen csinálják a saját otthoni stúdiójukban. Az amerikai pop szcénája egyik sztárja Billie Eilish 2020-ban 5 Grammy díjat vihetett haza egy olyan album kiadását követően, amelyet elmondásuk alapján a bátyjával vettek fel az otthoni stúdiójukban (Grammy.com, 2022). Ebből látszik, hogy mára már a nagy stúdiók hangminőségét megközelítő hangfelvételek is előállíthatók kisebb volumenű zenei felszerelésekkel is.

Egy másik zeneipari történés, amely a kiadók szerepét vonta kérdőre, a Radiohead nevéhez kötődik. 2007-ben az akkora már ismert angol együttes a zenei kiadók kihasználását megelégedve, függetlenül adta ki az albumát közvetlenül megosztva azt a közönséggel az interneten. Ez mondhatni átírta a zeneipar működéséről alkotott képet, hiszen bebizonyosodott, hogy a teljesen független zenekiadás sem lehetetlen. Ami különlegessé tette ezt a kiadást az az volt, hogy az album megvásárlásakor az együttes rábízta a vásárlókra, hogy mennyit fizetnek az alkotásukért. Mindenki szabadon választhatta meg az általa jónak látott árat, amelyet elutalva bárki hozzáférhetett az albumhoz. Ez az ötlet akkora sikert aratott, hogy az együttes végül a 12-16%-os jogdíj részesedések helyett a teljes bevételt megkapta, összesen 3 millió dollár értékben, így ez lett az együttes addigi legnagyobb bevételt hozó albuma (Bielas, 2013, 4-5. old.). Ez a példa is bizonyítja, hogy a zenei kiadók szerepe is változáson megy keresztül és ez a működési modelljük megváltoztatására készítheti őket.

II. 4. Streaming szolgáltatók

A korábbi fejezetekben már sok szó esett a streaming szolgáltatókról, akik felforgatták a zeneipar működési modelljét. A két legnagyobb streaming felület az Apple Music és a Spotify. 2015-ben és 2008-ban kezdték meg működésüket és 5 év leforgása alatt mindkét vállalat többszörösére tudta növelni az előfizetéssel rendelkező felhasználóik számát. A Spotify 2020-

ban 155 millió előfizetővel rendelkezett, míg az Apple Music 72 millióval. Világszerte még egyértelműen a Spotify a piacvezető, ám az Egyesült Államokban, amely a zenei hangfelvételek legnagyobb piacát adja, a két versenytárs között szorosabb a verseny. 2019 februárjában az Apple Music meg is tudta előzni versenytársát előfizetői számban (Steele és Mickle, 2019). Ez elsősorban annak tudható be, hogy a svéd alapítású Spotify működésének megkezdésekor inkább az európai országokra fókuszált, és csupán 2011-ben jelent meg az USA-ban.



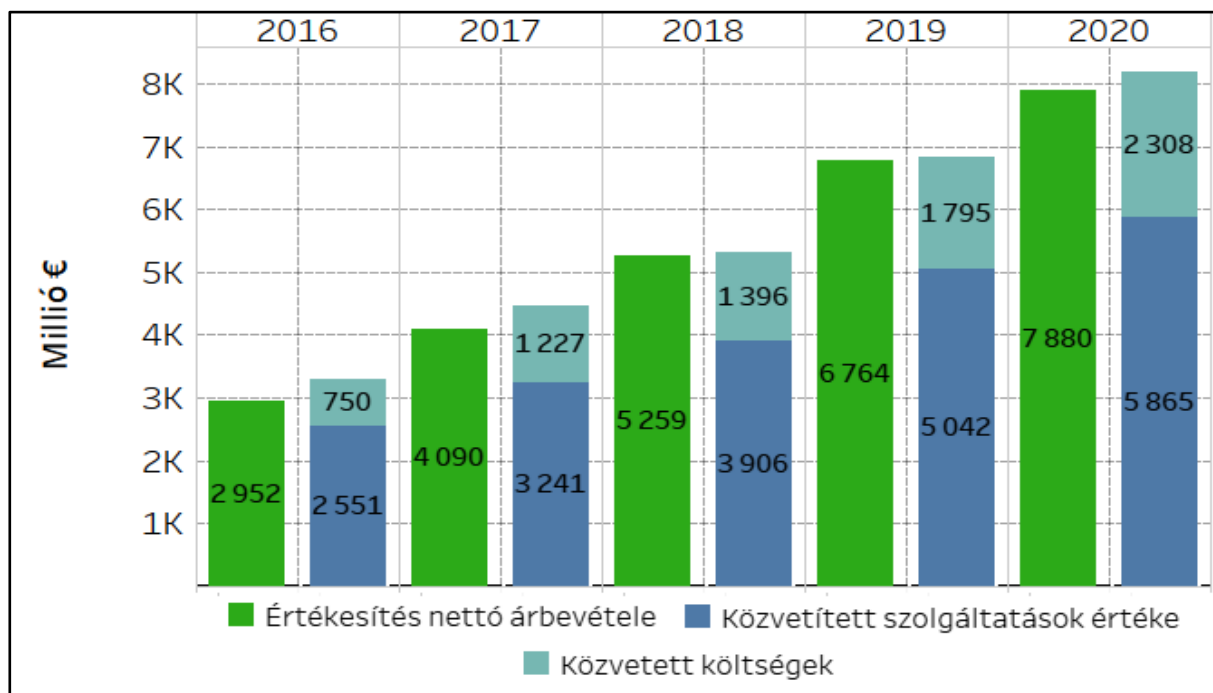
2. ábra: A Spotify és az Apple Music előfizetőinek száma 2015 és 2020 között világszerte

(Forrás: Saját készítés, Statista, 2022 alapján)

A működésük nagyban hasonlít egymásra. Mindkét felület elérhető előfizetés nélkül is, ami nagyban hozzájárul az új hallgatók folyamatos bevonzáshoz és sikeres megtartásához. A streaming oldalak az illegális letöltés okozta problémákra nyújtottak megoldást, mivel az internet térnyerését követően a szerzői jogok védelme nehézkessé vált, és az azokat tulajdonlók dalszerzők vagy kiadók óriási bevételektől estek el.

Az óriási hallgatói bázis láttán mégis meglepő lehet, hogy ezek a vállalatok a működésük során nem tudnak nyereségessé válni. Az alábbi ábrán a Spotify nettó árbevétele és a közvetlen és közvetett költségei látszódnak. Megfigyelhető, hogy a költségek, ha nem is sokkal, de minden évben meghaladják az éves árbevételt. Az éves nettó árbevétel a fizető felhasználókból és a nem prémium előfizetőknek lejátszott hirdetésekéből származik. Az árbevétel nem tudott olyan ütemben növekedni, mint maguknak az előfizetőknek a száma. Példának vehetjük a 2018-as évet, amikor az előfizetők száma 2017-hez képest 35%-kal gyarapodott, míg az árbevétel

pusztán 29%-kal. Ez betudható annak, hogy az előfizetések díjai nem minden országban azonos mértékűek. Jelenleg hazánkban a prémium előfizetés 5 euróba kerül havonta, míg ez az USA-ban 10 dollár (Spotify.com, 2022), amely nyilván a két ország árszínvonala közötti különbségből ered.



3. ábra: A Spotify működési eredménye elemeire bontva 2016 és 2020 között

(Forrás: Saját készítés, Spotify éves beszámolói alapján)

A közvetített szolgáltatások értéke nagyrészt a szerzői jogok tulajdonosainak fizetett jogdíjakból ered. A Spotify éves beszámolójában közölt információ alapján a kifizetett jogdíjak összege az előfizetőktől beszedett árbevétel alapján kalkulálódik. Egyes szerzői jog tulajdonosok esetében van egy minimum meghatározott fizetendő jogdíj, de az azon túlmenő összeg évről-évre változik (Spotify, 2021). A 2016-tól 2020-ig terjedő időszakban a közvetített szolgáltatások értéke az árbevétel arányában 86%-ról lecsökkent 74%-ra, így a működés egyre nyereségesebb, de ez az arány még mindig igazán magasnak mondható.

A streaming szolgáltatókkal és különösen a Spotify-al szemben már rengeteg kritika érkezett, főleg a dalszerzők oldaláról, hiszen a kifizetett jogdíj, amely hozzájuk eljut sok esetben még így is borzalmasan alacsony. Egy lejátszásért a dal szerzője átlagosan 0,004 dollárt kap, amely

közel 1,3 forintnak megfelelő összeg (Peleg, 2020). Ahogy már említettem egy album felvételének igen magas lehet a tőkeigénye, így ezt a kifizetett jogdíjat sok zeneipari szereplő felháborítóan alacsonynak tartja. A képet tovább ronthatja az a tény, hogy a Spotify befektetői között 2018-ban még megtalálható volt mindhárom major zenekiadó, akik az adott évben az összes lejátszott dal 85%-nál voltak érdekeltek a jogdíjakkal kapcsolatosan. Tehát az óriási piaci részesedés mellett még a jogdíj bevételekért felelős streaming vállalattal is együttműködnek ezek a kiadók, ami tovább ronthatja a dalszerzők érdekérvényesítésének esélyét (Ingham, 2020).

III. Az immateriális javak térnyerése a vállalatok értékeiben

A gazdasági berendezkedés a 18. század óta jelentős változásokon ment keresztül. Míg korábban azok a vállalkozások voltak sikeresek, amelyek sok és nagy értékű gépekkel rendelkeztek, amely a gyors és nagyszámú termelést biztosította, úgy manapság sok szektorban ez mondhatni másodlagossá vált, gondolhatunk itt például a szolgáltatóipar jelentős részére. Bár fontos, hogy a tömegtermékek gyártásakor egy vállalat hatékonyságra törekedjen a gyártósorok létesítése során, de mégsem ez tesz különbséget egy piacvezető és az azt követő, de hasonló technikát alkalmazó vállalatok között.

33 milliárd dollár és 18 milliárd dollár. Ezek az értékek mutatják azt, hogy 2020-ban mekkora volt a The Coca-Cola Company és a PepsiCo márkavértéke (Statista, 2021). Ugyan a tevékenységi körük nem teljesen megegyező, de hasonló jellegű termékeket állítanak elő. Fogyasztóik elsősorban a legjelentősebb termékük által azonosítják be őket, amely nem más, mint a kólaital. Ennek ellenére a vállalati érték összehasonlítás során a Coca-Cola jön ki győztesként. Ez több tényezővel is magyarázható. Az első szempont lehet a piacra lépés időpontja. A Pepsi 7 évvel később került a piacra, mint a versenytársa, amely okozhat különbséget az értékükben, de ami még hangsúlyosabb az az, hogy a Coca Colának mindig is nagyon erős marketing kampányai voltak. Ezek a kampányok azt közvetítették a fogyasztók felé, hogy a Coca Cola az eredeti és a mai napig a legjobb kóla gyártója. Erre épülve sikerült kialakítani egy olyan óriási brandet, amelyhez jelentős márkahűség és jó fogyasztói megítélés kapcsolódik, és ez nagyban hozzájárul a vállalati értékhez. Ezáltal a könyvekben való kimutatása szükséges a külső felek megfelelő tájékoztatása érdekében.

*„Tudás, szakértelem, képesség, készség, tisztelet és a társadalomban viselt státusz:
ezek mind hozzájárulnak egy hatékony vállalat sikeres működéséhez.”*

(Thompson, 1999, 394. old.)

A megfoghatatlanság ellenére egyre nagyobb szerepet kapnak az immateriális javak az értékteremtés folyamatában. Ezt támasztja alá az az adat, miszerint a 80-as években a vállalatok felvásárlása során a teljes vételi árból az immateriális javakért fizetett összeg aránya 20%-ról 70%-ra növekedett (Klamer, 2002, 462. old.).

Az immateriális javak kezelése a zenei kiadóknak is kiemelkedően fontos lehet, hiszen a megvásárolt vagy szerződéssel átruházott szerzői jogok, amelyek egy kiadó zenei katalógusát teszik ki, az immateriális javak közé sorolódnak. Mivel egy sikeres dal a kiadása után is sok ideig bevételt hozhat a jogdíjak révén, így egy kiadó által birtokolt katalógus döntő szereppel bírhat a jövedelmezőség szempontjából. A kiemelkedő szerep következtében szükségesnek tartom, hogy a szerzői jogok számviteli és röviden jogi kezelését is bemutassam a dolgozat következő részében, a módszertan ismertetése után.

IV. Kutatási módszertan

A kutatásom során felállított hipotézis szerint a zenei kiadók éves beszámolóí megbízható és valós összképet adnak a gazdálkodó vagyonáról, annak összetételéről, pénzügyi helyzetéről és tevékenysége eredményéről. Annak érdekében, hogy ezt a kérdést közelebbről megvizsgálhassam először a szerzői jogok számviteli kezelését foglalom össze. Mivel a kutatásom kiemelten az angol zenei piaccal foglalkozik, így az immateriális eszközök nemzetközi kezelésére vonatkozó IRFS alá tartozó IAS 38 standardot tekintem át.

Először megvizsgálom, hogy a megjelenítésnek milyen kritériumai vannak, tehát egy szerzői jog mely esetben mutatható be az immateriális eszközök között. Ezt követően áttekintem, hogy a kezdeti értékelés és a további értékelés egészen az eszköz kivezetéséig milyen módszerekkel történhet meg. Különös hangsúllyal vizsgálom a hasznos élettartamra vonatkozó kikötéseket, hiszen ez egy sok kérdést felvető témakör.

A számviteli kezelés áttekintését követően négy Angliában működő független zenei kiadó éves beszámolóit elemzem. Az elemzett kiadók beszámolóit a hivatalos angol állami honlapról töltöttem le, ahova minden, az Egyesült Királyságban működő vállalatnak kötelező feltöltenie ezeket a dokumentumokat. A zenei kiadók kiválasztásakor arra törekedtem, hogy minél szélesebb információtartalommal bíró éves beszámolókat elemezzek, ezért igyekeztem magas mérlegfőösszeggel rendelkező vállalatokat találni.

A kiválasztott zenei kiadók közül egy a következőkben bemutatott IFRS keretrendszer alapján készíti a beszámolóit, a másik három az Angliában hatályos pénzügyi beszámolásra vonatkozó 102-es számú standard szerint. Az utóbbi standard nagy mértékben épül az IFRS-ben meghatározott iránymutatásokra, így a beszámolók összehasonlítása megvalósítható. Az XL Recordings kiadó konszolidált éves beszámolóval rendelkezik, mivel a Young zenei kiadó kapcsolt vállalkozása. A többi kiadó nem rendelkezik konszolidált éves beszámolóval.

A négy vizsgált kiadó közül az XL Recordings és a Mute Records éves beszámolóit a megszokott december 31-ei fordulónappal rendelkeznek, így itt nem merült fel kérdés az összehasonlíthatósággal kapcsolatban. Ezekkel ellentétben a Warp Records fordulónapja június 30-ára esik, a Domino Recordings-é pedig augusztus 31-re. Ez természetesen felveti azt a kérdést, hogy az eltérő időszakok összehasonlítása megvalósítható-e. A zeneipar működésének áttekintése során arra a következtetésre jutottam, hogy a zenei kiadók működésében nem lehet felfedezni semmiféle szezonalitást, mivel nincs egy kifejezett időszak, amikor az albumok kiadása kiemelten jellemző lenne. Ezt tudva az éves beszámolókat a fordulónapok eltérése ellenére összehasonlítottam évenként, hiszen az elemzés során inkább trendeket figyelek meg, és nem tényleges évenkénti számadatokat elemzek.

Az éves beszámolók elemzése során az alábbi kérdéseket vizsgálom mélyebben:

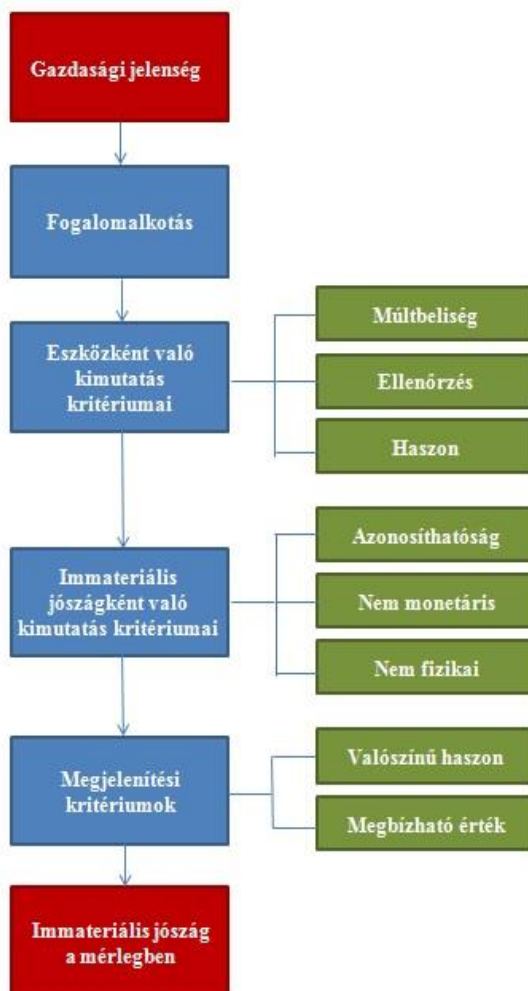
1. Mennyire követi le a zenei kiadók működése a zeneipari trendeket?
2. Összhangban vannak-e a mérleggel a szöveges közzétételek?
3. Hogyan viszonyulnak a kimutatott zenei katalógusok a befektetett eszközökhöz?
4. Egy kiadó zenei katalógusainak értéke az albumok sikeressége alapján összhangban van-e a kimutatott szerzői jogok mennyiségével?

V. Az immateriális javak számviteli kezelése

V. 1. Az immateriális eszközök megjelenítésének kritériumai

Az IAS 38 standard célja, hogy meghatározza azon immateriális javak számviteli kezelését, amelyekről más standard nem rendelkezik. A standard kitér az immateriális eszközök kimutathatóságának kritériumaira, a könyv szerinti érték meghatározására és előír bizonyos közzétételi követelményeket (IAS 38 standard, 2014).

Az immateriális eszközök megjelenítése előtt több egymásra épülő feltételt is szükséges megvizsgálni, amely feltételek összefoglalására szolgál az alábbi ábra. A továbbiakban ezeket a megjelenítési kritériumokat szeretném összefoglalni.



4. ábra: Az immateriális eszközök bemutatásának kritériumai

(Forrás: Dr. Saxné Dr. Andor, 2014, 52. old.)

Az első fogalom, amelyet tisztázni szükséges maga az eszköz fogalma. Az IASB által kiadott keretelvek alapján az eszköz múltbeli események eredményeképpen a gazdálkodó egység ellenőrzése alatt álló erőforrás, amelyből a gazdálkodó egységnek a jövőben várhatóan gazdasági haszna származik (IASB, 2018). Ahhoz, hogy egy immateriális eszköz kimutatható legyen a könyvekben ezeket az eszközre vonatkozó kritériumokat kell teljesítenie először, így most ezeket a jellemzőket szeretném sorra megvizsgálni.

A múltbeli események alapján egy immateriális eszköz lehet belső előállítású vagy megvásárolt. A saját előállítás során a kutatási és fejlesztési tevékenységekre kell gondolnunk, amelyek szintén egy különleges részét képezik az immateriális javak számviteli kezelésének, ám dolgozatomban szempontjából ez kevésbé bír jelentőséggel, inkább a megvásárlás útján való megszerzés jellemző a szerzői jogoknál. A második érintett feltétel a gazdálkodó ellenőrzésének megléte az erőforrás felett. Ez az ellenőrzés elsősorban a már említett szerződéses vagy törvény által elismert, bíróság előtt érvényesíthető jogból származik.

Az utolsó kritérium, amelyet egy eszköznek teljesítenie kell az a jövőbeni gazdasági hasznok generálása. Ez történhet az eszköz által generált közvetlen bevétel által, vagy a használatából fakadó különböző költségek megtakarítása által. Emiatt az utolsó kritérium miatt fordulhat az elő, hogy egy szerzői jog mégsem lesz kimutatható a mérlegben. Már csak azt érdemes megemlíteni a jövedelmezőség esetében, hogy ennek a megbecslése nem könnyű feladat. A zenei kiadók kiemelt érdeke, hogy a zenei hangfelvételek sikereket érjenek el a kiadásukat követően, ezáltal kompenzálva azt a sok ráfordítást, amely a létrehozásuk során felmerült. Az ilyesfajta törekvések mellett azonban mégsem jelenthető ki, hogy ez az elérni kívánt siker minden esetben megvalósulna. Ahogy azt már a streaming szolgáltatóknál írtam a Spotify-ra feltöltött számoknak csupán a 2%-a lesz sikeres, így nem csoda, hogy a szerzői jogok nagy részét nem lehet kimutatni a könyvekben.

Az eszköz fogalmának összefoglalása után fontos tisztázni, hogy mit ért a standard az immateriális eszköz fogalma alatt. A standard meghatározása alapján az immateriális eszköz azonosítható, nem-monetáris eszköz, fizikai megjelenés nélkül. Ezek alapján a meghatározott kritériumokat érdemes közelebbről megvizsgálni.

Egyből az azonosíthatóság kritériuma felvet néhány kérdést, hiszen a fizikai forma hiányában ennek a kritériumnak a teljesítése nem egyértelmű. Az azonosíthatóság feltétele választja el alapvetően a goodwillt és az attól eltérő minden más immateriális eszközt. Az azonosíthatóság kritériumát akkor teljesíti egy eszköz, ha a két standardban meghatározott feltétel egyikének

eleget tesz. Az első teljesíthető kritérium az elkülöníthetőség vagy más néven elválaszthatóság. Ez abban az esetben teljesül, amikor az eszköz értelmezhető az azt birtokló gazdasági egységtől való leválasztást követően is. Ennek következtében egy ilyen immateriális eszköz esetében lehetséges az értékesítés vagy bérbeadás.

A másik megjelölt feltétel a szerződéses-törvényi kritérium. Ez azt jelenti pontosabban, hogy az immateriális eszköznek valamilyen szerződéses vagy más, törvényileg biztosított jogból kell származnia. Mivel a szellemi termékek jogi védelem alá esnek, így a szerzői jogok ezt a kritériumot minden esetben teljesítik, tehát azonosíthatóak.

A definíció következő eleme a nem-monetáris kifejezés, amelynek a magyarázata már jóval könnyebb, mint a korábbi kritériumé. A monetáris eszközökkel ellentétben az immateriális javak esetében a jövőbeni gazdasági haszon nem pusztán abból adódik, hogy a pénzre van egy közvetlen követelés, hanem abból, hogy az üzleti tevékenység során nyereséget termel.

A fizikai megjelenés hiánya egyértelműnek tűnhet mindaddig, amíg nem gondolunk az immateriális javaknak néhány fizikai hordozójára. Ilyenek lehetnek a már korábban említett CD-k, lemezek vagy sok egyéb más fizikai forma, amit a zenei művek felvettek a zeneipar történelme során. A standard természetesen erre az eshetőségre is rendelkezik iránymutatással. Ebben az esetben az IFRS-hez megszokottan a gazdálkodó mérlegelésére van bízva, hogy immateriális eszközként kezeli-e az adott terméket, vagy az IAS 16 alá tartozó tárgyi eszközök közé fogja sorolni. Ilyen kérdéses esetben elsősorban azt kell mérlegelni, hogy az eszköz melyik mivolta jelent inkább értéket az azt birtokló gazdasági egység számára. Egy bakelit lemez esetében, ha szerzői joggal is párosul, akkor az albumnak a forgalmazási, terjesztési joga sokkal nagyobb hasznot jelent a tulajdonosának, mint maga a bakelit lemez fizikai valója, így az immateriális javak között lesz a helye a mérlegben (dr. Székács, 2006).

V. 2. Megjelenítés és kezdeti értékelés

A kezdeti bemutatás az immateriális javak esetében bekerülési értéken történik. Egyedi beszerzés során a jövőbeni haszon generálását a legtöbb esetben alapvetőnek vesszük, mivel a gazdálkodó hajlandó volt pénzt áldozni az eszköz beszerzésére. A zenei jogdíjak esetében a jövőbeni bevételeket érintő bizonytalanság miatt ezt a kritériumot nem tekintjük egyértelműen teljesítettnek.

Beszerzés esetén a bekerülési értéknek tartalmaznia kell a vételárat és az eszköz rendeltetésszerű használatához szükséges egyéb költségeket. Ilyen közvetlen költségek közé tartoznak a működőképessé állapotba hozáshoz tartozó munkavállalói juttatások, a közvetlen kapcsolódó szakértői díjak és a megfelelő működéshez kapcsolódó tesztelések költségei. Ellenben a bekerülési értéknek nem képezhetik részét a különböző hirdetési és promóciós költségek, igazgatási és egyéb közvetett költségek, a használatra kész állapotot követően. A zenei albumok esetében tehát a bekerülési érték részét képezheti például a stúdióbérlés és a hangfelvételek megkeverésének díja, valamint a bérelt elektronikai eszközök, mikrofonok költsége.

A megjelenítés másik kritériuma az immateriális eszköz értékének megbízható becslése. Mint már korábban írtam a szerzői jogok nem rendelkeznek aktív piaccal, de az albumok által elért eladási számok jó iránymutatást nyújthatnak arról, hogy egy bizonyos szerzői jognak mekkora lehet a valós értéke.

V. 3. A kezdeti megjelenítést követő értékelés

Az értékelési modellek esetében a gazdálkodók két opció közül választhatnak. Az első választható modell a bekerülési érték modell. Ebben az esetben az eszköz bekerülési értékét csökkenteni kell a halmozott értékcsökkenéssel, amelyet rendszeres időközönként a számviteli politikában meghatározott mértékkel szükséges elvégezni, valamint csökkenteni szükséges még a halmozott értékvesztéssel. A nemzetközi számviteli szabályozásoknak megfelelően az amortizáció időszaka attól a pillanattól kezdődik, amikor az eszköz használatra kész állapotba kerül, ellentétben a magyar szabályozással, ahol ez az időpont megegyezik az eszköz aktiválásával. A jövőbeni hasznok ütemezése nem minden esetben határozható meg, ekkor a standard a lineáris leírás módszerét javasolja, mivel ennél nincsen konzervatívabb amortizációs

módszer. Az alkalmazott amortizációs módszert és az eszköz maradványértékét legalább minden pénzügyi év végén felül kell vizsgálni. Az értékcsökkenés értékét ráfordításként az eredménnyel szemben szükséges elszámolni.

A hasznos élettartam kérdéséről az IAS 38 standard korábbi verziója még eltérő feltételezésekkel élt, mint a jelenleg hatályos standard. Korábban egy immateriális eszköz hasznos élettartama, amely alatt le lehetett írni maximum 20 év lehetett és az eszköz élettartama csak határozott lehetett. Ezt a korlátozást eltörölve jelenleg határozatlan időtartamú immateriális eszközöket is kimutathatnak a gazdálkodók a könyveikben abban az esetben, ha az eszköz vizsgálata során bizonyossá válik, hogy nincs belátható korlátja annak az időtartamnak, amikor az eszköz pozitív cash-flow generálására képes.

Az IAS 36 standard előírása alapján a határozott hasznos élettartamú eszközök esetében az évenkénti értékcsökkenés elszámolása kötelező. Ellenben a határozatlan hasznos élettartam esetében az értékcsökkenés elszámolása nem engedélyezett, így az értékvesztés tényét a gazdálkodóknak legalább évente kötelező felülvizsgálniuk. Abban az esetben is kötelező a felülvizsgálat, amikor bármilyen jelzés van arra, hogy az eszköz veszített az értékéből. Ekkor szükséges megbecsülni az eszköz megtérülési értékét, amely a használati érték és az eladási értékkel csökkentett valós érték közül a nagyobbik, és amennyiben ez az érték kisebb, mint a könyv szerinti érték, akkor a kettő érték közötti különbséget kell leírni terven felüli értékvesztésként az eredmény terhére (IAS 36 standard, 2013). Ha a határozatlan élettartam fennállását már nem lehet bizonyítani, akkor azt át kell sorolni a határozott hasznos élettartamú eszközök közé és az értékcsökkenést meg kell kezdeni.

A hasznos élettartam esetén az immateriális eszközöknél a standard megemlíti egy további kikötést a szerződéses vagy egyéb törvényes jogokkal alátámasztott eszközök esetében. Mivel ezek a jogok minden esetben egy véges, meghatározott időre szólnak, így a hasznos élettartam ezeket a jogilag érvényes időtartamokat nem haladhatja meg. Ha ezek a szerződéses vagy egyéb jogok megújíthatóak, akkor csak abban az esetben lehet a hasznos élettartamot kibővíteni, ha bizonyíték támasztja alá azt, hogy ez a megújítás a gazdálkodó számára nem jár jelentős költséggel.

A bekerülési érték modell mellett a másik választható értékelési módszer az átértékelési modell. Ebben az esetben az átértékelés időpontjában fennálló valós értéken kell kimutatni az eszközt, majd azt a későbbiekben szükség szerint csökkenteni kell az elszámolt halmozott értékcsökkenéssel vagy halmozott értékvesztéssel. A kezdeti értékelés minden esetben a

bekerülési érték modell alapján történhet és csak ezután térhet át a gazdálkodó az átértékelési modellre, ám a standard egy fontos kikötést ír le, amelyet az eszköznek teljesítenie kell az áttérés előfeltételeként. A valós érték meghatározása pusztán aktív piac alapján engedélyezett, amellyel az immateriális javak nagy része nem rendelkezik. A standard 78. bekezdésében is csupán három eszközt említ, amely aktív piaccal rendelkezik. Ezek a taxiengedélyek, halászati engedélyek és gyártási kvóták. A dolgozat szempontjából releváns szerzői jogoknál a valós értékelés az aktív piac feltétele miatt nem lehetséges. Ez elsősorban azzal magyarázható, hogy a művészeti értékkel bíró vagy a művészethez kapcsolódó eszközök abból nyerik értéküket, hogy egyediek, nem megismételhetők vagy szabadon lemásolhatóak, és így egy aktív piac megléte is lehetetlen. Az ilyesfajta jogokról szóló szerződések és tranzakciók száma egy aktív piac meglétéhez nem elégséges, és ahogyan a zenei kiadókkal kötött szerződéseknel is sejthető volt, ezeknél a tranzakciónál a kitűzött vételi árak sem nyilvánosak, amelyek támpontot adhatnának egy hasonló eszköz valós értékelésénél.

Az eszköz kivezetése akkor kell megtörténjen, ha azt elidegenítik, vagy ha az eszköz használatából gazdasági hasznok már nem várhatóak. A kivezetést követően a nyereséget vagy veszteséget nettó módon az eredmény terhére kell elszámolni. A standard a közzétételi kötelezettségek összefoglalásával zárul. A főbb közzétételi kötelezettségek közé tartozik többek között a hasznos élettartam és az amortizációs kulcs bemutatása, az eszközök bruttó értéke és az elszámolt halmozott értékcsökkenés mértéke, valamint a határozatlan hasznos élettartam kialakításának alapja.

VI. A szellemi termékek védelmét biztosító jogi szabályozások

VI. 1. A szerzői jogok

A szellemi termékre vonatkozó jogi védelemmel az Európai Unióban az Európai Unió Szellemi Tulajdoni Hivatala (EUIPO) foglalkozik. A jogi védelem egy mű befejezésének pillanatától kezdődik, így az alkotójának nem szükséges bejegyeznie azt, ahhoz hogy egy jogilag elismert műről beszéljünk. Ennek ellenére az alkotók számára érdemes a műveiket bejegyeztetniük, hiszen ezáltal lehetőségük nyílik annak bizonyítására, hogy egy adott időpillanatban egy bizonyos mű már létezett. Az alkotó vagy alkotók személyének rögzítése további védelmet

biztosíthat számukra annak érdekében, hogy illetéktelenek ne lophassák el az ő szellemi terméküket.

A szerzői jogi védelem nem tart örökké, egy alkotó halálának 70. évfordulója után már szabadon felhasználhatóak a gondolatok, művek amelyeket ő hozott létre. A védelmi jogok által a szerzőknek lehetőségük nyílik, hogy a védelmi időszak során különböző tevékenységeket végezzenek el az alkotásukkal kapcsolatosan, amely tevékenységek egyedül őket illetik meg, vagy azokat akikre ezeket a jogokat általában vételár ellenében átruházzák. Ilyen tevékenységek például a művek többszörözése, terjesztése, átdolgozása vagy nyilvános előadása (EUIPO, 2021).

VI. 2. A szomszédos jogok

A szabályozás nem csupán a művek közvetlen alkotóinak védelmével foglalkozik, hanem a mű keletkezésénél szerepet vállaló egyéb személyekével is. A szomszédos jogok azokat a személyeket védik, akik hozzájárultak ahhoz, hogy az alkotás a nyilvánosság számára elérhetővé váljon vagy olyan teljesítményt hoztak létre, amelyek nincsenek elismerve olyan alkotásként, amelyet szerzői jogi védelem illetne (EUIPO, 2021).

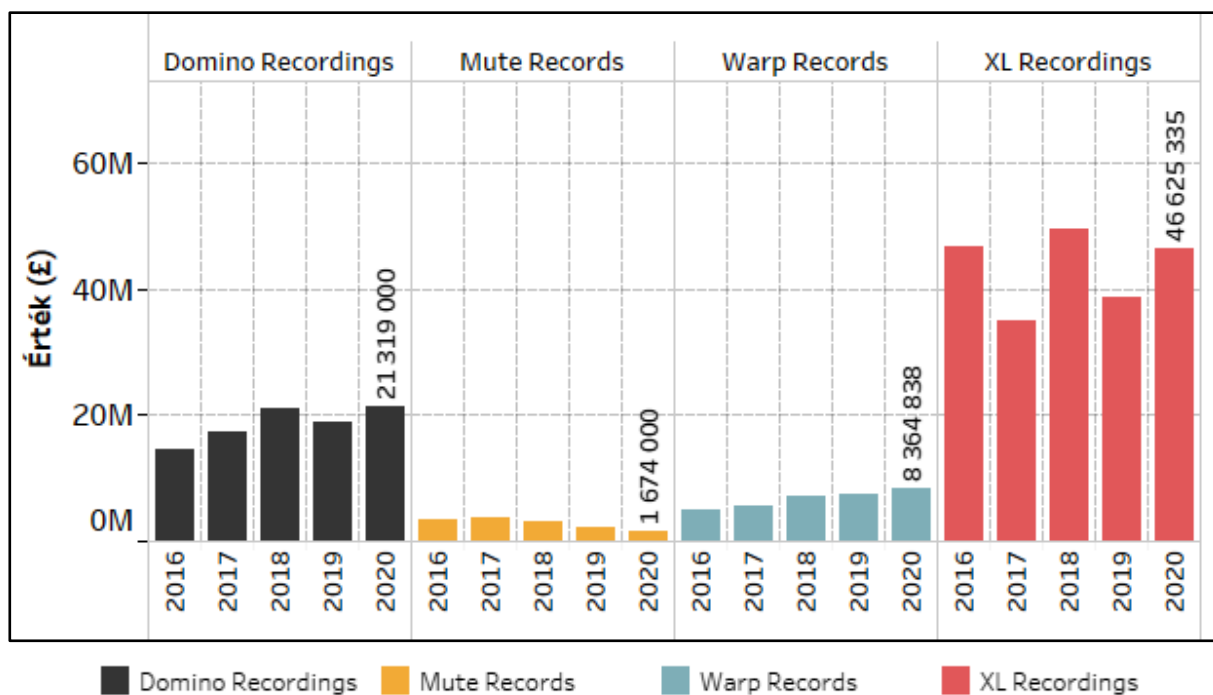
VII. Zenei kiadók éves beszámolóinak elemzése

VII. 1. A zenei kiadók rövid bemutatása

A dolgozat további részében négy az Egyesült Királyságban működő zenei kiadót szeretnék bemutatni, amelyek esetében az eredeti kérdésfelvetést vizsgálom majd. A választásom azért az angol zeneiparra esett, mert Európában ez a legnagyobb zenei múlttal rendelkező és a legtöbb független kiadót magába foglaló zenei piac. Világszerte a harmadik legtöbb bevételt generáló ország a zenei hangfelvételek terén követve az Egyesült Államokat és Japánt (IFPI, 2022, 10. old.).

Az általam elemzett négy zenei kiadó a Domino Recordings, a Mute Records, a Warp Records és az XL Recordings. Működésüket az 1980-as, 1990-es évek elején kezdték meg és a mai napig független zenei kiadókként működnek. Független kiadónak számítanak azok a zenepiaci szereplők, akik nem leányvállalataik a korábban említett zenei major-öknek. Mivel a zenepiac közel 70%-a a major-ök irányítása alatt van, így a független kiadóknak más működési modellt kellett kialakítaniuk, hogy lépést tudjanak tartani az óriás versenytársaikkal. Elmondható rájuk, hogy az általuk leszerződött előadók kevésbé tartoznak a mainstream popzenei körbe, inkább az újításra és egyéniségre törekednek a karrierjük során. Természetesen jóval kisebb művészi bázissal rendelkeznek a független kiadók, mint a major-ök, mégis számos nivós díjat nyernek az általuk felvett zenei albumok is.

A négy zenei kiadó tevékenységi körében igen hasonló. Tehetségek felkutatásában és leszerződtesítésében érdekeltek, és emellett a zenei katalógusuk bővítése is fontos feladatuk. Ezek a katalógust alkotó szerzői jogok teszik lehetővé a minél jelentősebb jogdíj bevételeket, és ezáltal a nyereséges működést. Ezeken kívül bevételi forrást jelentenek még a turnék és az élő fellépések megszervezése és a merchandise termékek értékesítése is.



5. ábra: A vizsgált zenei kiadók mérlegfőösszege 2016 és 2020 között

A fenti ábra a négy kiadó évenkénti mérlegfőösszegét mutatja be a vizsgált időszakban. A nagyságuk alapján felállítható sorrend az alábbi: XL Recordings, Domino Recordings, Warp Records és Mute Records. Az XL Recordings láthatóan jóval meghaladja nagyságban a másik három kiadót, amely azzal magyarázható, hogy az XL Recordings éves beszámolója egy konszolidált éves beszámoló, amely egy másik társult zenei kiadó a Young kiadó éves számait is tartalmazza. A nagyobb költségvetés ellenére a későbbiekben látható majd, hogy az évenként kiadott albumok számánál már nem ilyen jelentős a különbség a négy kiadó között.

2020-ban az XL Recordings mérlegfőösszege meghaladta a 46,6 millió fontot, amely kerekítve 21 milliárd forintnak felel meg. A négy közül a legkisebb értékkel rendelkező a Mute Records volt 2020-ban, 1,6 millió font, azaz közel 760 millió forint volt a mérlegfőösszege. Érzékelhető tehát, hogy az XL Recordings mondhatni a független zenekiadók major-e, ám mind a négy kiadó jelentős szereplőként van jelen az angol zeneiparban.

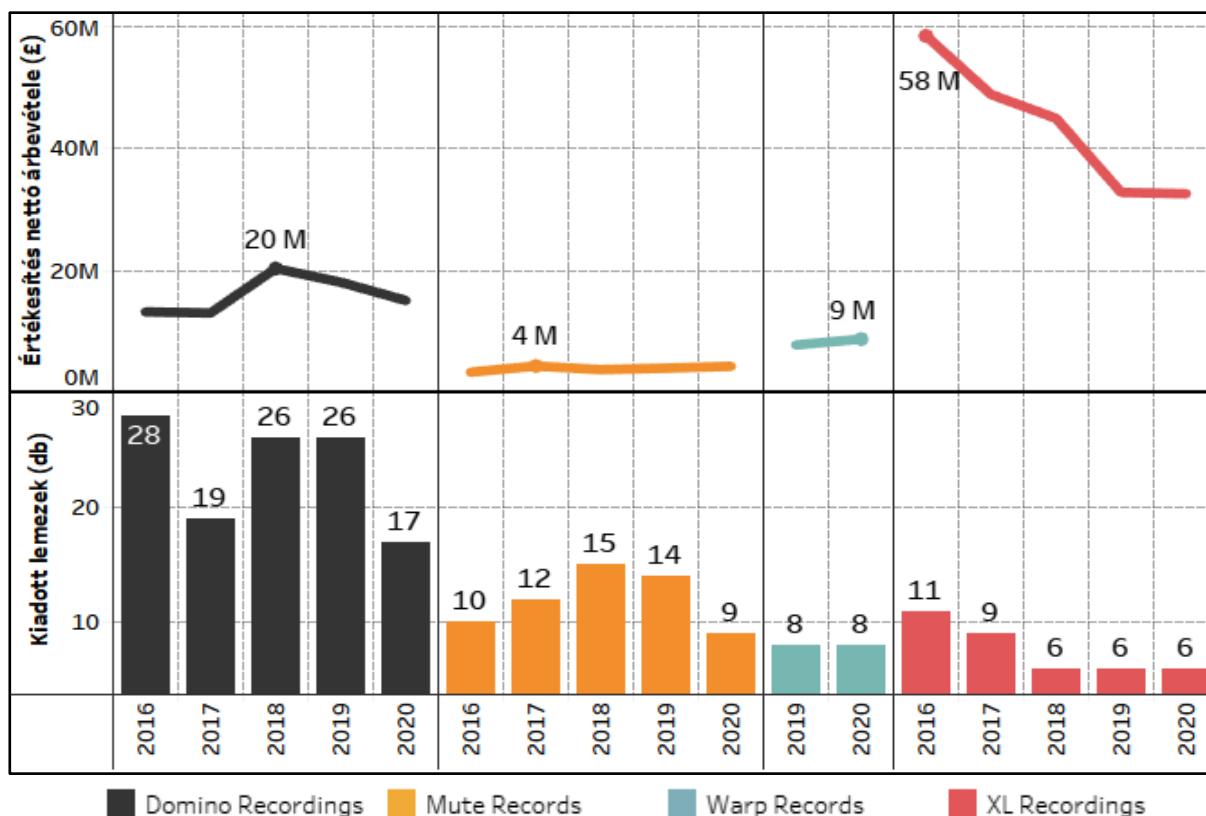
VII. 2. Zenei katalógusok bemutatása

A jövedelmezőség szempontjából igen jelentős kérdés, hogy egy zenei kiadó milyen szerzői jogokat birtokol. A zenei kiadók általános bemutatása során már érintettem a dalszerzőkkel kötött szerződéseket. Ezek a szerződések biztosítják a kiadók számára azt, hogy az a sok ráfordítás, amelyet az művészekbe fektetnek a későbbiekben megtérüljenek. Az album készítése során a művészeknek adott előlegekért cserébe a végső hangfelvételek szerzői jogai átszállnak a zenei kiadókra, amelyek ezután a kiadó zenei katalógusát fogják bővíteni.

Az XL Recordings számos világhírű előadóval dolgozott már együtt. Egyik legértékesebb előadója Adele, aki az első három albumát a független kiadónál vette fel, és amelyek közül pusztán az utolsóért 5 Grammy díjat vihetett haza (XL Recordings, 2018). A zenei katalógust bővíti még a White Stripes együttes Seven Nation Army című száma, amely megjelenése után 20 évvel is a köztudat részét képezi, és az egyik legnagyobb kulturális hatással rendelkező szám napjainkig. A Domino Recordings olyan világhírű előadót tudhat maga mögött, mint az ötszörös Grammy díjas Arctic Monkeys vagy Franz Ferdinand. A Mute Records büszkélkedhet a Depeche Mode albumainak szerzői jogaival és a Warp Records adta ki Aphex Twin Grammy díjas zenész albumait. Ezekből a példákban látható, hogy mind a négy kiadó nagy értékű immateriális eszközzel rendelkezik, amelyeknek kimutatását érdemes lesz vizsgálni az éves beszámolóknak.

VII. 3. Az éves nettó árbevétel és kiadott lemezek vizsgálata

Először érdemes megvizsgálni, hogy a négy zenei kiadó mennyire követte le a zenepiaci trendeket a vizsgált öt év során. A zenei körkép során már látható volt, hogy 2015 óta a zenei hangfelvételekből származó bevételek növekednek, és ezt nagyrészt a streaming szolgáltatók teszik lehetővé, akik 2020-ban 13,6 milliárd dollár bevételt generáltak. A zenepiac tehát növekedik, ám a zenei kiadók szerepe ezzel párhuzamosan csökken. A sok saját stúdióban előállított album megkérdőjelezi, hogy mennyi ideig maradhatnak még abban a kiemelt szerepükben, amelyet évtizedekig élvezhettek.



6. ábra: A vizsgált kiadók éves nettó árbevétele és a kiadott lemezek száma

A fenti ábrán az éves nettó árbevétel és az évenként kiadott albumok száma látható. Egyik kiadó esetében sem látható az az emelkedő trend, amely az egész zenepiacra jellemző, sőt az XL Recordings nettó árbevételében jelentős csökkenés figyelhető meg. 5 év alatt 58 millió fontról 33 millió fontra csökkent, amely 43%-os csökkenést jelent. A Domino Recordings esetében 2018-ban sikerült a legmagasabb nettó árbevételt elérni, 20 millió font értékben, de az emelkedés nem tartott ki több éven keresztül. A két kisebb kiadónál is inkább stagnálás figyelhető meg, mint emelkedés. Ezek az értékek, ha nem is teljes mértékben, de függenek az adott évben kiadott albumok számától és sikerességétől. A két változó közötti korrelációs együttható értéke 0,2563, amely azt jelenti, hogy egy adott évben kiadott albumok száma és az azonos évi nettó árbevétel között gyenge kapcsolat áll fenn. Erősebb kapcsolat figyelhető meg az XL Recordings esetében az ábra alapján. A másik három kiadónál gyengébb kapcsolatot látunk, amely az egyéb bevételi forrásokból adódik. Mivel a korábban megszerzett zenei katalógusokból származó jogdíjbevételek összege nem függ az új albumok sikerességétől, így nem csoda, hogy ez az együttható nem mutat magasabb értéket.

2020-ra minden kiadó esetében csökkenés látható a kiadott albumok számában. Ez nagyban magyarázható a Covid-19 okozta lezárásokkal, amelyet a zeneipar jócskán megszenvedett, köztük a művészek és a beszámolók alapján a kiadók is. Érdekes megfigyelni, hogy a nagysága ellenére az XL Recordings adja ki átlagosan a legkevesebb albumot, amely a vállalat vezetőjének elmondása alapján egy tudatos választás. Ezzel szeretnék elérni azt, hogy a mennyiség ne mehessen a minőség kárára és így minden projekt maximális figyelmet kaphasson. Ez a példa is jól bemutatja, hogy milyen filozófia különbségek figyelhetők meg a független kiadók és a major-ök között.

VII. 4. A szöveges közzétételek vizsgálata

Az eredménykimutatás mellett az éves beszámolóban szöveges közzétételeket is találunk, amelyek magyarázatot adhatnak az éves nettó árbevételben történő változásokra és a működés során felmerülő kockázatokra. Elemzésemben azt vizsgálom, hogy ezek az évenkénti szöveges közzétételek mennyire vannak összhangban az imént bemutatott árbevételt érintő trendekkel.

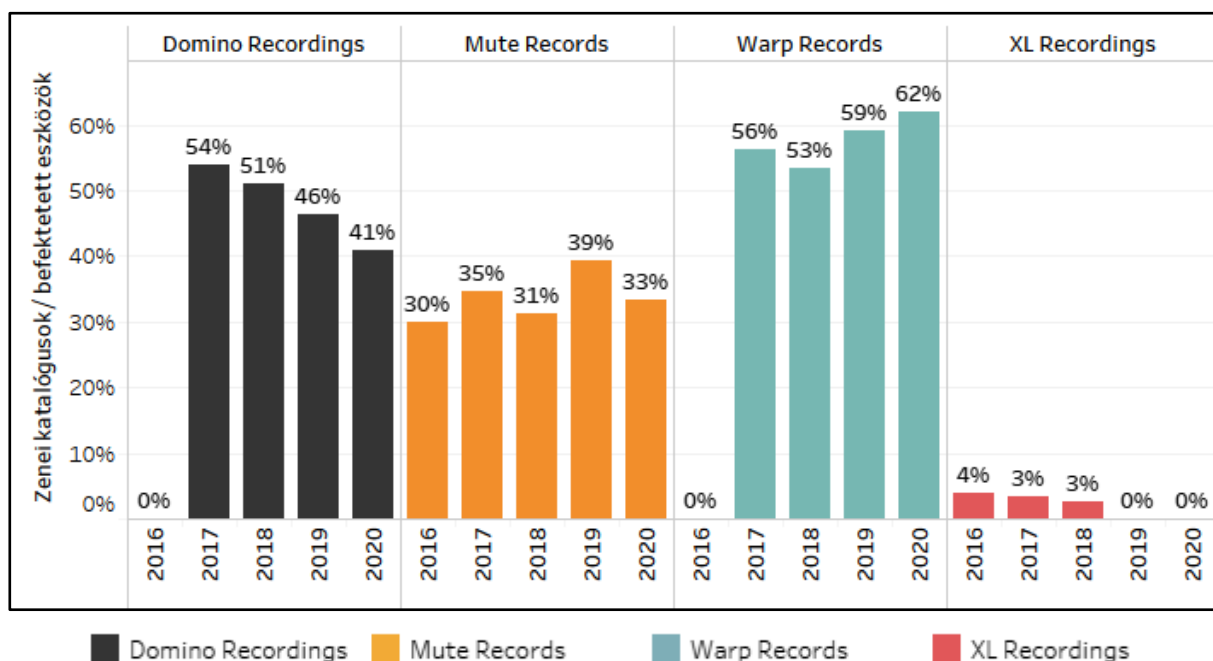
A két kisebb kiadó esetében a bevételek összegére vonatkozóan nem találunk sok magyarázatot, csupán a mérlegben és eredménykimutatásban megtalálható számok vizsgálhatóak. A Domino Recordings és az XL Recordings esetében már nagyobb információtartalommal találkozunk. A Domino Recordings éves összefoglalói alapján 2016-ban és 2018-ban tudott sikeresebb albumokat kiadni, ami a nettó árbevétel vizsgálatánál 2018-ban valóban megmutatkozik. A kiadások alapján gyengébb években a vezetőség megállapítása szerint az értékes zenei katalógus tudta kiegyensúlyozni a sikeres albumok hiányát, és így az vált az adott években a fő bevételi forrássá (Domino Recordings, 2020). Az XL Recordings beszámolója alapján 2016-ban, 2017-ben és 2019-ben ért el kifejezett sikereket a kiadott albumaival, amely az éves árbevétel értékeiből az első évet leszámítva nem kivehető.

A sikerek mellett azokat a kockázatokat is bemutatják a kiadók a beszámolóikban, amelyek a működésükre hatással lehetnek. A Domino Recordings 2018-ig a fizikai eladások megszűnése miatti bizonytalanságot emelte ki, mint fő kockázati tényező. A 2019-es és 2020-as évre már egyértelműen a Covid-19 járványt emelték ki, mint meghatározó tényező, de az XL Recordings beszámolójában olvashatunk a Brexit okozta nehézségekről is. Itt elsősorban a fizikai ellátásláncok töredezettségét és a művészekre háruló adminisztrációs költségeket emelik ki,

amelyek a turnézás során okoznak problémákat (XL Recordings, 2021). Ezek alapján látható, hogy a zenei kiadók, és kifejezetten az Angliában tevékenykedő kiadók jelentős nehézségek mellett működtek az utóbbi években, ami részben magyarázhatja az éves bevételek csökkenését vagy stagnálását.

VII. 5. Zenei katalógusok a befektetett eszközökön belül

A fő tevékenységből eredően a zenei kiadók mérlegében a kimutatott immateriális eszközök mértékének magasnak kell lennie. A már említett zenei katalógusok jelentik a bevétel jelentős részét, ezért is szükséges a transzparens és valós megjelenítése a birtokolt szerzői jogoknak.



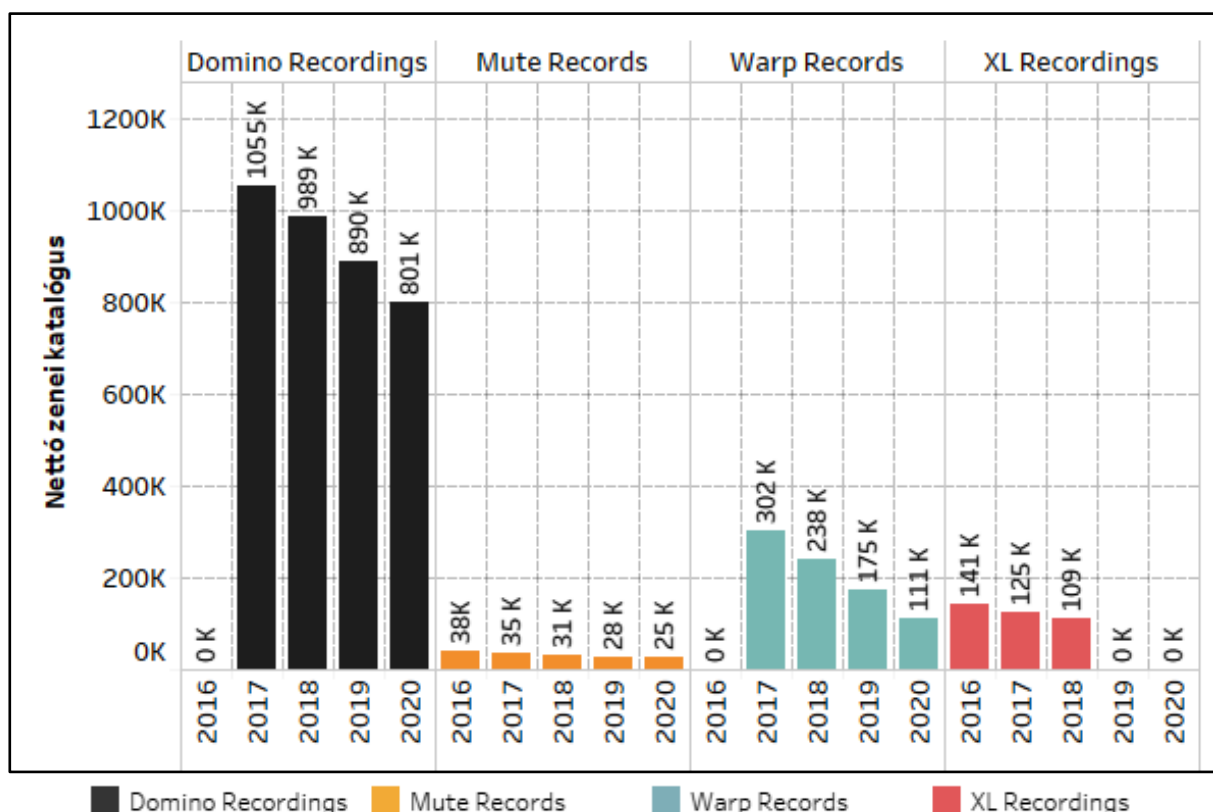
7. ábra: A vizsgált kiadók zenei katalógusainak aránya a befektetett eszközökön belül

A hetedik ábrán a befektetett eszközökön belül a kimutatott zenei katalógusok aránya látható. Feltűnő, hogy az XL Recordings-nál ez kiugróan alacsony annak ellenére, hogy vélhetően ez a kiadó rendelkezik a legértékesebb szerzői jogokkal. A másik három kiadó esetében már jóval magasabb arányt láthatunk. A Domino Recordingsnál és a Warp Recordsnál a kimutatott zenei katalógusok több mint a felét adják ki a befektetett eszközöknek, ami indokolt annak tudatában, hogy ezek generálják a legtöbb bevételt a kiadók számára. Emelkedés egyedül a Warp

Recordsnál jelenik meg 2019-ben és 2020-ban, ám ez nem jelenti feltétlen azt, hogy a kimutatott immateriális eszközök értéke növekedett volna az évek során. A pontosabb kép érdekében a nettó kimutatott zenei katalógusokat is érdemes vizsgálni.

VII. 6. Nettó zenei katalógusok vizsgálata

Mivel az immateriális eszközök megjeleníthetőségének feltétele a jövőbeni haszon generálása, így ezek a zenei kiadók is csak azokat a szerzői jogokat jeleníthetik meg, amelyek kiadásuk során és azt követően is várhatóan sikeresek lesznek. A működésre vonatkozó szöveges közzétételek vizsgálatakor látható volt, hogy a vizsgált öt év során, ha nem is minden évben, de több alkalommal is sikerült a kiadóknak szakmailag elismert és nagy értékesítéseket generáló albumokat kiadniuk, amelyek teljesíthetik a megjelenítés minden kritériumát.



8. ábra: A vizsgált kiadók által kimutatott nettó zenei katalógusok értéke

A nyolcadik ábrán a nettó zenei katalógus értékét vizsgálva elsőként szembetűnő, hogy nem minden évben voltak kimutatva zenei katalógusok, annak ellenére, hogy a belőlük származó

árbevételek szerepeltek az eredménykimutatásban. Az XL Recordings és a Mute Records esetében 2016-ban, a Warp Records és a Domino Recordings esetében pedig 2017-ben volt a legjelentősebb a zenei katalógusok értéke. Látható, hogy a két utóbbi kiadónál 2017-ben történtek nagyobb volumenű bevezetések a könyvekbe. A Warp könyveiben 302 ezer font, azaz közel 140 millió forint értékben, a Domino Recordings esetében pedig 1 055 ezer font, azaz közel 480 millió forint értékben. Itt látható, hogy az XL Recordings esetében a korábban a hetedik ábrán bemutatott alacsony zenei katalógusok befektetett eszközökön belüli aránya abszolút értékben mégis jelentős mértékű szerzői jogot takar. A nagy összegű megjelenítéseket követően egyik kiadónál sem tapasztalunk az éves értékcsökkenések elszámolásán kívül más mozgást a zenei katalógusok nettó értékében. Egyik évben sem vezették be azokat a sikeres zenei felvételeket, amelyek nagy valószínűséggel teljesítettek minden szükséges megjelenítési kritériumot.

Zenei kiadó	Hasznos élettartam (év)
Domino Records	10
Mute Records	15
Warp Records	5
XL Recordings	10

9. ábra: A vizsgált kiadók által meghatározott zenei katalógusokra vonatkozó hasznos élettartamok

A leírási kulcsok a hasznos élettartamból kifolyólag kiadóról-kiadóra különbözőek. A táblázat alapján két kiadó is 10 évben határozta meg a hasznos élettartamot, valamint 5 és 15 év a két szélső érték. Ezek alapján egyik kiadó sem találta úgy, hogy a szerzői jogok hasznos élettartama határozatlan lenne, és így évenként értékcsökkentést írnak le a zenei katalógusokra, ezzel csökkentve azok nettó értékét.

A kimutatott zenei katalógusok vizsgálatakor az látszik, hogy a kiadók nem mutatják be a valódi szerzői jogok értékéhez mérten az immateriális eszközöket. Annak ellenére, hogy a kiadók folyamatosan adnak ki sikeres albumokat, ez mégsem jelenik meg a befektetett eszközök között

évről-évre. Ez azért jelenthet gondot, hiszen így a vállalatok valós vagyona nincs megbízhatóan bemutatva. Egy a zeneiparban jártas szereplőnek ez nem okozhat akkora meglepetést, mivel mint a művészeti ágaknál gyakran, a zeneiparban sem történik minden transzparensen. Ezeknek a zenei katalógusoknak nem lehet nyilvános forrásból megtudni az értékét, hiszen ezek az üzleti titok részét képezik. Még maguk a dalszerzők sincsenek minden esetben tisztában azzal, hogy egy adott albumuk mekkora bevételt generált és így a könyvekben sem mutatják ezeket ki teljes pontossággal, ami ellentmond a megfogalmazott hipotézisben foglalt állításommal, vagyis az éves beszámolók nem mutatják be megbízhatóan a gazdálkodó vagyont és annak összetételét.

VIII. Összefoglalás

A zeneiparban végbemenő változások olyan gyorsüteműek, hogy akár pár évtized alatt az egész iparág berendezkedése teljesen átalakulhat. A 2000-es évek eleje óta ezt a változást a technológiai fejlődés tette lehetővé, amely folyamat mérföldköveként megjelentek a ma is fontos szerepet játszó streaming szolgáltatók. Az ilyen vállalatok hatására, mint a Spotify és az Apple Music a zenefogyasztási szokásaink is átalakultak. A fizikai formában megjelenő albumokra egyre kisebb a kereslet, míg a streaming szolgáltatók felhasználói köre egyre bővül. Ez a jelenség a dalszerzőkön kívül a zenei kiadókra is jelentős hatást fejt ki, hiszen veszélybe sodorhatja azt a központi szerepüket, amelyet korábban a zeneiparban elfoglaltak. A zenei hargfelvételekből származó bevételek évek óta növekednek, ám ezzel párhuzamosan a zenei kiadók szerepe csökken, egyre több dalszerző veszi fel az albumait az általuk kialakított otthoni stúdiókban.

A kutatásom során a meghatározó zeneipari szereplők bemutatása után a szerzői jogokat érintő nemzetközi IFRS szabályrendszert foglaltam össze, így tanulmányozva azt, hogy miként lehet ezeket a zenei művekhez tartozó jogokat megjeleníteni a zenei vállalkozások könyveiben. A szerzői jogoknak először az eszközre vonatkozó kritériumokat kell teljesíteni, amely a múltbeliség, az ellenőrzés és a jövőbeni hasznok generálása. Ezek közül a szerzői jogok esetében a jövőbeni haszn generálására való képesség hiányzik sok esetben, hiszen a zeneszámok nagy része több ráfordítást igényel, mint amennyi haszn származik belőlük kiadásukat követően. Amennyiben az eszköz fogalmába beletartozik egy szerzői jog, akkor a további immateriális eszközökre vonatkozó kritériumok teljesítésének vizsgálata következik, amelyeket bővebben az IAS 38-as standard foglal össze. Ezek a kritériumok az azonosíthatóság,

nem-monetáris és nem fizikai megjelenés, valamint az eszköz értékének megbízható becslése. Amennyiben egy szerzői jog eleget tesz ezeknek a kritériumoknak, úgy a vállalkozások könyveiben megjeleníthető.

Az Angliában működő négy zenei kiadó éves beszámolóinak elemzése során arra kerestem a választ, hogy ezek a beszámolók vajon valós képet adnak-e a gazdálodó vagyonáról, annak összetételéről, pénzügyi helyzetéről és tevékenysége eredményéről. A szöveges közzétételek és az árbevétel vizsgálata elegendő információt nyújt arról, hogy 2016 és 2020 között milyen eredménnyel zárták működésüket a kiadók. Az egyes években sikeres albumkiadásokat is kifejtik a szöveges közzétételekben, ezáltal az is megtudható, hogy az éves nettó árbevételek nagy része milyen albumhoz köthető.

A könyvekben megjelenített zenei katalógusok kimutatásánál már nem tapasztalható ilyen transzparens bemutatás. A kimutatott szerzői jogok mértéke nem függ attól, hogy egy adott évben adtak-e ki sikeres, nagy bevételt generáló albumot. Pusztán az éves elszámolt értékcsökkenések mértékével csökkentették a zenei katalógusok nettó értékét, ám újabb szerzői jogok nem kerültek bevezetésre a vizsgált öt év során. Ez azért jelent problémát, hiszen így nem a valós immateriális eszköz érték kerül kimutatásra a könyvekben és így az éves beszámolók nem adnak valós képet a zenei kiadók vagyonáról és annak összetételéről. A kutatás során tett megfigyelések alapján így az eredeti hipotézis ezen része nem teljesül, a vagyoni helyzet nem kerül megbízhatóan bemutatásra.

A kutatás korlátai között meg kell említeni azt, hogy az elemzett éves beszámolók készítőivel, tehát a zenei kiadók vezetőivel nem volt lehetőségem beszélni, így nem kaphattam tőlük magyarázatot arra, hogy a szerzői jogok kimutatása miért nem pontosabb vagy mi okoz nehézségeket a megjelenítésük esetében. A zeneipari bevételek titkos szerződések révén jönnek létre, gondolva itt a streaming szolgáltatók és a zenei kiadók megállapodásaira, ami tovább nehezíti a kutatás folyamatát.

Az itt vizsgált kutatási kérdést a jövőben érdemes lehet kiterjeszteni egyéb releváns zenei piacokra, mint az amerikai vagy a japán zenei piac, hiszen ott eltérő számviteli szabályozások vannak hatályban, így elképzelhető, hogy máshogyan kezelik a szerzői jogokat. Érdemes lenne a más művészeti iparágakba tartozó szerzői jogok kimutatását is megvizsgálni, mivel ez a terület a filmiparban és a videójáték-iparban is meghatározó.

IX. Hivatkozás jegyzék

2000. évi C. törvény a számvitelről - Hatályos Jogszabályok Gyűjteménye, [2000] URL:

<https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a0000100.tv> (Letöltve: 2022.04.11.).

Aguiar, L., Waldfogel, J., [2016] Quality Predictability and the Welfare Benefits from New Products: Evidence from the Digitization of Recorded Music. Journal of Political Economy 126, p. 522-523.

Bielas, I., [2013] The Rise and Fall of Record Labels. Claremont McKenna College p. 64.

Clover, C.C., [2003] Accounting Accountability: Should Record Labels Have a Fiduciary Duty to Report Accurate Royalties to Recording Artists. Entertainment Law Review 23, p. 49.

Domino Recordings, [2021] Report and Financial Statements-2020 London. URL: <https://find-and-update.company-information.service.gov.uk/company/03229546/filing-history> (Letöltve: 2022.02.15.).

Domino Recordings, [2020] Report and Financial Statements-2019 London. URL: <https://find-and-update.company-information.service.gov.uk/company/03229546/filing-history> (Letöltve: 2022.02.15.).

Domino Recordings, [2019] Report and Financial Statements-2018 London. URL: <https://find-and-update.company-information.service.gov.uk/company/03229546/filing-history> (Letöltve: 2022.02.15.).

Domino Recordings, [2018] Report and Financial Statements-2017 London. URL: <https://find-and-update.company-information.service.gov.uk/company/03229546/filing-history> (Letöltve: 2022.02.15.).

Domino Recordings, [2017] Report and Financial Statements-2016 London. URL: <https://find-and-update.company-information.service.gov.uk/company/03229546/filing-history> (Letöltve: 2022.02.15.).

Dr. Saxné Dr. Andor Á.M., [2014] Az immateriális javak számviteli elmélete és alkalmazása a magyar szabályozási rendszerben (PhD). Corvinus University of Budapest, Budapest. DOI: <https://doi.org/10.14267/phd.2014036>

dr. Székács P., [2006] Az IFRS-ek rendszere - A Nemzeti Pénzügyi Beszámolási Standardok rendszere. Magyar Könyvvizsgálói Kamara Oktatási Központ Kft., Budapest.

EUPIO, [2021] Szellemi, ipari és kereskedelmi tulajdonjogok | Ismertető az Európai Unióról | Európai Parlament URL: <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/hu/sheet/36/szellemi-ipari-es-kereskedelmi-tulajdonjogok> (Letöltve: 2022.04.15.).

Grammy.com, [2022] Billie Eilish | Artist | GRAMMY.com URL: <https://www.grammy.com/artists/billie-eilish/251741> (Letöltve: 2022.04.03.).

International Accounting Standards Board, [2018] The Conceptual Framework for Financial Reporting. London.

IFPI, [2022] Global Music Report 2022-State of the Industry London.

Ingham, T., [2020] Who Really Owns Spotify? Rolling Stone. URL: <https://www.rollingstone.com/pro/news/who-really-owns-spotify-955388/> (Letöltve: 2022.04.11.).

International Accounting Standards Board, [2014] IAS 38 standard.

International Accounting Standards Board, [2013] IAS 36 standard.

Klamer, A., [2002]. Accounting for Social and Cultural Values. De Economist 150, p. 22.

Music Business Worldwide, [2022] Spotify just dropped a stat that changes everything about how we judge the streaming economy URL: <https://www.musicbusinessworldwide.com/podcast/spotify-just-dropped-stat-changes-everything-about-how-we-should-judge-the-streaming-economy/> (Letöltve: 2022.04.11.).

Mute Records, [2021] Reports and Financial Statements-2020 London. URL: <https://find-and-update.company-information.service.gov.uk/company/01766113/filing-history> (Letöltve: 2022.02.15.).

Mute Records, [2020] Reports and Financial Statements-2019 London. URL: <https://find-and-update.company-information.service.gov.uk/company/01766113/filing-history> (Letöltve: 2022.02.15.).

Mute Records, [2019] Reports and Financial Statements-2018 London. URL: <https://find-and-update.company-information.service.gov.uk/company/01766113/filing-history> (Letöltve: 2022.02.15.).

Mute Records, [2018] Reports and Financial Statements-2017 London. URL: <https://find-and-update.company-information.service.gov.uk/company/01766113/filing-history> (Letöltve: 2022.02.15.).

Mute Records, [2017] Reports and Financial Statements-2016 London. URL: <https://find-and-update.company-information.service.gov.uk/company/01766113/filing-history> (Letöltve: 2022.02.15.).

Official Labour Market Statistics, [2022] Nomis-Official Labour Market Statistics. URL: <https://www.nomisweb.co.uk/> (Letöltve: 2022.04.12.).

Peleg, N., [2020] Spotify Royalties Calculator SoundCampaign. URL: <https://soundcamps.com/spotify-royalties-calculator/> (Letöltve: 2022.04.04.).

Spotify, [2021] Spotify Annual Report-2020 Luxembourg.

Spotify, [2020] Spotify Annual Report-2019 Luxembourg.

Spotify.com, [2022] Spotify Premium – Spotify (HU) Spotify.com. URL: <https://www.spotify.com/hu/premium/> (Letöltve: 2022.04.10.).

Statista, [2022]. Apple Music subscribers 2015-2021 Statista. URL: <https://www.statista.com/statistics/604959/number-of-apple-music-subscribers/> (Letöltve: 2022.04.10.).

Statista, [2022] Spotify users - subscribers in 2021 Statista. URL: <https://www.statista.com/statistics/244995/number-of-paying-spotify-subscribers/> (Letöltve: 2022.04.10.).

Statista, [2021] Global brand value: most valuable non-alcoholic beverage brands 2020 Statista. URL: <https://www.statista.com/statistics/603922/brand-value-non-alcoholic-beverage-brands-worldwide/> (Letöltve: 2022.04.04.).

Steele, A., Mickle, T., [2019] Apple Music Overtakes Spotify in Paid U.S. Subscribers The Wall Street Journal. URL: <https://www.wsj.com/articles/apple-music-overtakes-spotify-in-u-s-subscribers-11554475924> (Letöltve: 2022.04.10.).

Szőnyi E., Vörösmarty-Horváth Z., [2022] Proart zenei jelentés 2021 Proart Szövetség, Budapest.

The Economist, [2016] The music industry and the digital revolution. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=aqz3DaisBz8&t=172s> (Letöltve: 2022.04.10.).

Thompson, G.D., [1999] Cultural capital and accounting. Accounting, Auditing & Accountability Journal 12, p. 394–412. DOI: <https://doi.org/10.1108/09513579910283440>

Thomson, K., [2013] Roles, Revenue, and Responsibilities: The Changing Nature of Being a Working Musician. Work and Occupations 40, p. 520. DOI: <https://doi.org/10.1177/0730888413504208>

Universal Music Group, [2022] UMG. URL: <https://www.universalmusic.com/company/> (Letöltve: 2022.04.04.).

Warp Records, [2021] Annual Report and Financial Statements-2020 London. URL: <https://find-and-update.company-information.service.gov.uk/company/02793717/filing-history> (Letöltve: 2022.02.15.).

Warp Records, [2020g Annual Report and Financial Statements-2019 London. URL: <https://find-and-update.company-information.service.gov.uk/company/02793717/filing-history> (Letöltve: 2022.02.15.).

Warp Records, [2019] Annual Report and Financial Statements-2018 London. URL: <https://find-and-update.company-information.service.gov.uk/company/02793717/filing-history> (Letöltve: 2022.02.15.).

Warp Records, [2018] Annual Report and Financial Statements-2017 London. URL: <https://find-and-update.company-information.service.gov.uk/company/02793717/filing-history> (Letöltve: 2022.02.15.).

Warp Records, [2017] Annual Report and Financial Statements-2016 London. URL: <https://find-and-update.company-information.service.gov.uk/company/02793717/filing-history> (Letöltve: 2022.02.15.).

XL Recordings, [2021] Directors' Report and Financial Statement-2020 London. URL: <https://find-and-update.company-information.service.gov.uk/company/03126277/filing-history> (Letöltve: 2022.02.15.).

XL Recordings, [2020] Directors' Report and Financial Statements-2019 London. URL: <https://find-and-update.company-information.service.gov.uk/company/03126277/filing-history> (Letöltve: 2022.02.15.).

XL Recordings, [2019] Directors' Report and Financial Statements-2018 London. URL: <https://find-and-update.company-information.service.gov.uk/company/03126277/filing-history> (Letöltve: 2022.02.15.).

XL Recordings, [2018] Directors' Report and Financial Statements-2017 London. URL: <https://find-and-update.company-information.service.gov.uk/company/03126277/filing-history> (Letöltve: 2022.02.15.).

XL Recordings, [2017] Directors' Report and Financial Statements-2016 London. URL: <https://find-and-update.company-information.service.gov.uk/company/03126277/filing-history> (Letöltve: 2022.02.15.).

Zheng, H., [2019] Artificial Intelligence in the Music Industry Brown University. URL: <http://ursa.brownth.com/the-blog/artificial-intelligence-in-the-music-industry> (Letöltve: 2022.04.01).