

**UNIVERZITET SINGIDUNUM
DEPARTMAN ZA POSLEDIPLOMSKE STUDIJE**

**STUDIJSKI PROGRAM
POSLOVNA EKONOMIJA**

MASTER RAD

**SAVREMENI ASPEKTI VREDNOVANJA NEMATERIJALNIH
ULAGANJA**

Mentor:

Prof.dr Milovan Stanišić

Student:

Sandra Aleksić 400493/2011

Beograd, 2013.

Sadržaj

<i>Uvod</i>	4
1. POJAM NEMATERIJALNIH ULAGANJA	9
1.1. Definisanje.....	9
1.2. Priznavanje	13
1.3. Vrednovanje	18
1.3.1. Zasebno sticanje.....	19
1.3.2. Sticanje kao deo poslovne kombinacije	21
1.3.3. Sticanje pomoću državnog dodeljivanja.....	23
1.3.4. Razmena imovine	23
1.3.5. Stvaranje sredstava unutar organizacije	24
1.4. Vrednovanje nakon početnog priznavanja	27
1.5. Amortizacija.....	28
1.5.1. Metoda proporcionalnog otpisivanja (amortizacije).....	30
1.5.2. Metoda degresivnog otpisivanja (amortizacije).....	31
1.5.2.1. Aritmetičko – degresivni metod otpisivanja	32
1.5.2.2. Geometrijsko – degresivni metod otpisivanja.....	34
1.5.3. Metoda funkcionalnog otpisivanja (amortizacije)	35
2. EVIDENTIRANJE NEMATERIJALNIH ULAGANJA U KNJIGOVODSTVU	37
2.1. Ulaganja u razvoj – račun 010	40
2.2. Koncesije, patent, licence i slična prava – račun 011	41
2.3. Goodwill – račun 012	45
2.4. Ostala nematerijalna ulaganja – račun 014.....	46
2.4.1. Razvoj softvera u sopstvenoj režiji	51
2.5. Nematerijalna ulaganja u pripremi – račun 015	52
2.6. Avansi za nematerijalna ulaganja – račun 016.....	53
3. NOVIJA SHVATANJA U VREDNOVANJU NEMATERIJALNIH ULAGANJA	54
3.1. Koncept Nove ekonomije	54

3.2.	Savremeni pristupi vrednovanju nematerijalnih ulaganja	58
3.2.1.	Balance Scorecard model	69
3.2.1.1.	Finansijska perspektiva	71
3.2.1.2.	Perspektiva kupaca.....	71
3.2.1.3.	Perspektiva internih procesa.....	72
3.2.1.4.	Perspektiva učenja i rasta.....	72
3.2.2.	Dodata ekonomska vrednost (Economic Value Added).....	74
3.2.3.	Monitor nematerijalne aktive (The Intangible Assets Monitor)	76
3.2.4.	Model navigacije Skandia (The Skandia Navigator Model)	78
4.	ANALIZA ULAGANJA U NEMATERIJALNU AKTIVU U REPUBLICI SRBIJI.....	81
4.1.	Studija slučaja – Preduzeće „Vanas“ doo.....	83
4.1.1.	Kratak istorijat	83
4.1.2.	Finansijski pokazatelji poslovanja	84
	<i>Zaključak</i>	93
	Literatura.....	96

Uvod

Nematerijalna ulaganja, poslednjih decenija postaju široko priznata kao pokretačka snaga privrednog rasta i sve više ključna za opstanak i prosperitet privrednih subjekata.

Organizacije su prepoznale potrebu da ukoliko žele da prežive i napreduju na duge staze treba da strateški upravljaju svojom nematerijalnom imovinom. Nove teorije o strateškom upravljanju pokazuju da organizacije mogu steći održive konkurentske prednosti ako su usmerene na razvoj nematerijalnih ulaganja kao što su brendovi, autorska prava, patenti i slično, kao ključnih vrednosti u današnjem poslovnom svetu.

U fokusu koncepta Nove ekonomije (New economy), upravo leži znanje i nematerijalna ulaganja kao proizvod znanja. Na svetskom tržištu leaderske uloge preuzimaju takozvane Knowledge intense companies – znanjem intenzivne kompanije koje se odlikuju visokim učešćem nematerijalnih ulaganja u strukturi aktive, kao i njihovim računovodstvenim priznavanjem i vrednovanjem.

Koncept Nove ekonomije dolazi do izražaja 1997. godine kada su se pojavile tri publikacije koje su u fokusu imale ekonomiju znanja (Stewar, Edvinsson and Malon, Sveiby). Sve tri publikacije imaju jednu zajedničku konstataciju, a to je da osnovni generatori vrednosti za jednu kompaniju umesto ulaganja u materijalnu imovinu postaju ulaganja u nematerijalnu imovinu. Poslednjih decenija, ulaganja u znanje, ljudski kapital. odnose sa poslovnim partnerima postaju sve zastupljenija .

L. Nakamura, ukazuje na činjenicu da se učešće nematerijalnih ulaganja u bruto društvenom proizvodu u SAD povećalo sa 4% u 1977.godini na 9 do 10 % u 2006 godini (pod nematerijalnim ulaganjima obuhvaćena su ulaganja u softver, istraživanje irazvoj, marketing i organizacione promene) dok je učešće materijalnih sredstava smanjeno sa 11 % u 1977.godini na 8 % u 2006.godini.¹

S obzirom da nematerijalna aktiva opredeljuje potencijal rasta preduzeća i generiše najveći deo uvećane vrednosti, investicije u nematerijalnu aktivu predstavljaju osnovni

¹L.Nakamura, *Intangible assets and National Income Accounting*, Working paper No. 08-23, Federal Reserve Bank of Philadelphia, 2008, str. 6 i 29

indikator vitaliteta preduzeća i ključni indikator njegove konkurentnosti. Odnos tržišne i knjigovodstvene vrednosti preduzeća predstavlja dobro merilo zastupljenosti nematerijalne aktive. Visok racio između tržišne vrednosti i knjigovodstvene vrednosti preduzeća upućuje na velika očekivanja od efekata u budućnosti koje treba da generiše potencijal nematerijalne aktive i sadašnje vrednosti novčanih tokova po tom osnovu.

Kako danas, nematerijalna sredstva čine veći deo aktive mnogih vodećih multinacionalnih kompanija, cilj ovog rada je da ukaže na problem važnosti pravilnog definisanja, vrednovanja i priznavanja nematerijalne imovine, kao i potrebu usklađivanja domaćeg zakonodavstva sa međunarodnim.

Otuda i potiče predmet našeg istraživanja, a to je: Savremeni aspekti vrednovanja nematerijalnih ulaganja.

Terijska zasnovanost našeg predmeta istraživanja proizilazi iz:

- neadekvatnog odnosa nematerijalne imovine u odnosu na materijalnu*
- značaja pravilnog vrednovanja i procenjivanja nematerijalne imovine za pouzdanost i relevantnost finansijskih izveštaja*
- sve većeg značaja sektora usluga*
- ostvarivanja budućih ekonomskih koristi*
- sve većeg učešća troškova istraživanja i razvoja u sktrukturi ukupnih troškova*
- razumevanje uloge nematerijalnih ulaganja u stvaranju vrednosti preduzeća*
- obaveze primene MRS prilikom priznavanja , procenjivanja i vrednovanja nematerijalnih ulaganja*

Nematerijalna ulaganja su pre svega orijentisana na stvaranje buduće vrednosti, vrednosti koja je indirektna i potencijalna. Naime, budući efekti ulaganja u nematerijalnu imovinu su neizvesni. Samim tim je i vrednovanje nematerijalne aktive otežano jer se vrednost stvara indirektno. Nematerijalnom imovinom je zato mnogo teže upravljati i kontrolisati je. Za razliku od materijalne imovine tj. resursa koji se lako imitiraju, jer konkurenti, na primer, mogu izgraditi slično postrojenje ili imitirati tehnologiju procesa, mnogo je teže stvarati kompetentnost koja je rezultat korišćenja neopipljivih resursa.

Kao osnovni naučni cilj postavljamo naučnu deskripciju nematerijalnih ulaganja i njihovih elemenata.

Kao društveni cilj postavljamo potrebu da privrednim subjektima u zemlji ukažemo na sve veći značaj ove vrste ulaganja kao potencijalne konkurentske prednosti. Rezultat i istraživanja do kojih smo došli, mogli bi da posluže kao smernice privrednim subjektima u pogledu politike ulaganja kako bi sa što manjim posledicama prebrodili aktuelnu ekonomsku krizu. Takođe, želimo da ukažemo na činjenicu da proces inovacija u savremenom ekonomskom okruženju nameće privrednim subjektima potrebu da svoje pronalaskе zaštite putem patenata, licenci i drugih oblika nematerijalne imovine.

U istraživanju polazimo od sledeće osnovne hipoteze:

- u informatičkoj eri okosnicu procesa stvaranja vrednosti čini upravljanje nematerijalnom aktivom koja predstavlja osnovni faktor privrednog rasta. S toga, ukazujemo na važnost pravilnog definisanja, priznavanja i vrednovanja nematerijalne imovine.*

Kao pomoćne hipotetičke tvrdnje u cilju operacionalizacije osnovne navodimo:

- ljudsko znanje i informacija postaju najvažniji resurs u savremenim uslovima poslovanja*
- svetska ekonomska kriza stavlja akcenat na akumulaciju nematerijalnih ulaganja kao novi izvor rasta i konkurentske prednosti*
- teorija i praksa računovodstva se još uvek bazira na tradicionalnim metodima koji primat daju materijalnoj imovini*
- tradicionalni računovodstveni sistem danas više ne nudi tačnost koja se od njega očekuje*

U svrhu istraživanja primenićemo pre svega osnovne analitičke i sintetičke metode i to:

Osnovne analitičke metode:

- metod analize*
- metod apstrakcije*

- metode specijalizacije i dedukcije

Osnovne sintetičke metode:

- sinteza
- konkretizacija
- generalizacija i indukcija

U radu polazimo od samog predmeta istraživanja i analize njegovih sastavnih delova, činilaca i funkcija. Primenom analitičkih metoda nastojaćemo da dođemo do objektivnih, pouzdanih i valjanih informacija o našem predmetu istraživanja. Primenom sintetičkih metoda analize sagledaćemo elemente našeg predmeta istraživanja i njihovo ponašanje u odnosu na celinu.

Od opštenaučnih metoda primenićemo hipotetičko-deduktivni metod kao iskustveni model baziran na već postojećem društvenom, organizacionom i naučnom iskustvu ali i komparativni metod, imajući u vidu da je komparacija tj. poređenje sastavni deo svakog mišljenja.

Od metoda i tehnika prikupljanja podataka primenićemo metod analize sadržaja dokumenata i komparativnom metodom izvršiti analizu istih.

U posebnim blokovima ovog rada, obradićemo za početak ekonomski aspekt nematerijalnih ulaganja i ukazati na potrebu njihovog pravilnog definisanja i kriterijume za razlikovanje od materijalne imovine. Prezentovaćemo i modele njihovog priznavanja, vrednovanja kao i različite mogućnosti sticanja.

Ukazaćemo na osnovne postulate MRS, pre svega MRS 38 – Nematerijalna ulaganja.

U drugom delu daćemo osvrt na problematiku računovodstvenog obuhvatanja nematerijalnih ulaganja shodno Međunarodnim računovodstvenim standardima ali i domaćem zakonodavstvu. Treći deo stavlja akcenat na potrebu za revizijom procene vrednosti nematerijalnih ulaganja i ukazuje na neke od savremenih teorijskih shvatanja koja su se pojavila u proteklih par decenija.

Četvrti deo predstavlja analizu zastupljenosti nematerijalnih ulaganja u Republici Srbiji. Kroz studiju slučaja preduzeća „Vanas“ pokušali smo da ukažemo ne samo na problematiku računovodstvenog obuhvatanja, vrednovanja i procenjivanja nematerijalnih ulaganja već i na problem pribavljanja istih sa kojim se suočavaju preduzeća u našoj zemlji.

1. POJAM NEMATERIJALNIH ULAGANJA

1.1. Definisanje

Nematerijalno ulaganje je novčano sredstvo koje se može identifikovati i ako nema fizičko obeležje. Računovodstveni tretman nematerijalnih ulaganja definiše MRS 38 Nematerijalna imovina.

Standard je odobren od strane Odbora za međunarodne računovodstvene standarde (IASB – International Accounting Standards Board) u Martu 2003. Primenjuje se na:

- Goodwill i nematerijalna ulaganja koje su privredni subjekti stekli poslovnim kombinacijama od 31.03.2004. godine ili kasnije
- Sva ostala nematerijalna ulaganja od početka prvog godišnjeg perioda koji počinje sa ili nakon 31.03.2004. godine.

Shodno definiciji, nematerijalna ulaganja imaju sledeće karakteristike:

- Nemaju fizičku sadržinu.

Prilikom opredeljivanja da li je neko sredstvo nematerijalno ulaganje ili ne, bitna je njegova preovlađujuća komponenta. Npr. ako govorimo o računarskom softveru koji je snimljen na neki medijum (CD) i kao takav ima svoj fizički oblik, on će biti opredeljen kao nematerijalno ulaganje jer njegova vrednost prevazilazi vrednost medijuma.

Sa druge strane, ukoliko privredni subjekat kupi računar sa već instaliranim softverom (Windows 7) onda on čini sastavni deo računara i ulazi u nabavnu vrednost predmetnog materijalnog sredstva.

Takođe, ako privredni subjekat polaže pravo na neki patent, može distribuirati licencu za njegovo korišćenje ali pri tom zadržava sva prava na patent , kao i ekonomske koristi koje se ostvaruju. Kada se radi o prodaji nekog materijalnog sredstva (mašine), njenom prodajom privredni subjekat gubi buduće ekonomske koristi.

- Nisu finansijski instrumenti

Iako veliki deo finansijskih instrumenata nema svoju materijalnu sadržinu MRS 38 u paragrafu 3, striktno navodi da se i pored te svoje karakteristike ne mogu smatrati nematerijalnim ulaganjima. Finansijski instrumenti su u delokrugu MRS 32 Finansijski instrumenti.

Osim finansijskih instrumenata, paragraf 3, definiše i druge vrste nematerijalne imovine koja ne spada u njegov delokrug jer su obrađene drugim standardima:

- nematerijalna imovina koja se drži radi prodaje u redovnom toku poslovanja (MRS 2 Zalihe i MRS 11 Ugovori o izgradnji)
 - odložena poreska sredstva (MRS 12 Porezi na dobitak)
 - ugovore o lizingu koje obuhvata MRS 17 Lizing
 - sredstva koja proističu iz primanja zaposlenih (MRS 19 Primanja zaposlenih)
 - finasijska sredstva definisana u MRS 32 ali i sredstva pokrivena MRS 27 Konsolidovani i pojedinačni finansijski izveštaji, MRS 28 Investicije u pridružene entitete i MRS 31 Učešća u zajedničkim poduhvatima.
 - goodwill stečen u poslovnim kombinacijama (MSFI 3 Poslovne kombinacije)
 - nematerijalnu imovinu stečenu iz ugovornih prava po osnovu ugovora o osiguranju iz delokruga MSFI 4 Ugovori o osiguranju
 - stalnu nematerijalnu imovinu namenjenu prodaji (MSFI 5 Stalna imovina koja se drži za prodaju i prestanak poslovanja)
- Nije bitna namena, nije bitno da li se sredstvo koristi za potrebe proizvodnje administracije ili drugo.

Ova definicija ne uključuje u sebe uslov da se radi o dugoročnim sredstvima tj. o sredstvima čiji je korisni vek trajanja duži od jedne godine. Na osnovu navedenih karakteristika, sledeća sredstva se mogu smatrati nematerijalnim ulaganjima:

- patenti, pravo kojim se štiti pronalazak koji predstavlja novo tehničko rešenje određenog problema, koje ima inventivni nivo i koje je primenjivo.

- licence, isprava kojom nosilac patenta, strano ili domaće lice, prenosi svoje pravo na drugog, putem pismenog ugovora koji se zaključuje u skladu sa odredbama čl. 686-711. Zakona o obligacionim odnosima.
- koncesija, pravni odnos između države i pravnog ili fizičkog lica u kojem država ustupa pravo korišćenja prirodnog bogatstva, javnog dobra ili vršenja javne službe uz određenu nadoknadu radi ostvarivanja javnih interesa. Saglasno odredbama člana 6. Zakona o koncesijama, njena dužina je ograničena na 30 godina.
- zaštitni znaci (žigovi) i trgovačka imena
- računarski softver, odvojiv od računara
- prava na izdavanje i publikovanje knjiga, muzičkih dela i sl.
- franšiza
- plaćene zakupnine
- nazivi internet domena
- prepoznatljiva obeležja znaka
- baze podataka
- naslovi novina
- poslovne tajne (hemijske formule, recepture i sl.)
- prototipi tj. znanje sadržano u njima.

Prema MRS 38 Nematerijalna ulaganja, kao nematerijalna ulaganja navode se i marketinška prava, uvozne kvote i sl. što nije uobičajeno u našoj računovodstvenoj praksi.

Baruh Lev navodi sledeću klasifikaciju nematerijalnih ulaganja:

- sredstva koja se stvaraju kroz proces inovacije i rezultat su procesa istraživanja i razvoja
- sredstva koja su povezana sa samim brendom kompanije što omogućava kompaniji da svoje proizvode i usluge prodaje na tržištu po ceni koja je veća od one koju nude konkurenti

- strukturalna sredstva pod kojima se podrazumeva bolji, mudriji i drugačiji način poslovanja koji će kompaniju izdvojiti ispred konkurencije
- sredstva koja stvaraju kompanije sa monopolističkom pozicijom na tržištu. Ovakve kompanije stvaraju konkurentsku prednost barijerama za ulazak na tržište, formiranjem niskih cena koje su ispod realnih i koje konkurenti ne mogu da prate i sl.

Sveiby klasifikuje nematerijalna sredstva u tri kategorije:

- eksterna struktura koju čine povezanost sa kupcima i dobavljačima, brend i reputacija tj. imidž kompanije
- interna struktura koju čine koncepti, modeli, patent, kompjuterski i administrativni sistem, organizaciona kultura. Interna struktura i zaposleni zapravo čine ono što nazivamo organizacijom.
- individualne kompetencije koje se odnose na sposobnost zaposlenih da deluju u različitim situacijama odnosno podrazumeva njihovo znanje, veštine, obrazovanje, iskustvo.

Prema MRS 38, definicija nematerijalnih ulaganja zahteva identifikaciju nematerijalne imovine kako bi se ona razlikovala od goodwill-a. Goodwill predstavlja buduće ekonomske koristi koje nastaju od drugih sredstava koja su stečena u nekoj poslovnoj kombinaciji i koja se ne mogu zasebno identifikovati i priznati. Goodwill nastaje prilikom kupovine privrednog društva po ceni koja je iznad fer vrednosti kupljene neto imovine u skladu sa MSFI 3 – Poslovne kombinacije.

Do isključivanja iz delokruga nekog standarda može doći ukoliko se radi o aktivnostima koje su vrlo specifične i samim tim pokreću određena računovodstvena pitanja. Na primer, u ekstraktivnoj industriji, prilikom tretiranja izdataka istraživanja i razvoja u cilju vađenja nafte ili gasa, ovaj standard se ne može primeniti. Međutim, primeniće se na drugu upotrebljenu imovinu (kompjuterski softver ili troškovi započinjanja poslovanja) u ekstraktivnoj industriji.

U Sjedinjenim Američkim na snazi su US GAAP-američki opšteprihvaćeni računovodstveni standardi. Iako se radi o lokalnim standardima smatramo da je bitno da

se osvrnemo i na njih jer prevazilaze svoju lokalnost i u mnogome poprimaju elemente međunarodnog. Američki GAAP² su najdominantniji lokalni standardi na svetu jer za sve kompanije bez obzira iz koje zemlje dolaze a kotiraju se na berzama SAD-a važi obaveza izveštavanja u skladu sa ovim standardima. Računovodstveni tretman nematerijalnih ulaganja uređen je standardom SFAS 142 (Goodwill and Other Intangible Assets, Statement of Financial Accounting Standards No. 142).

1.2. Priznavanje

Pravila koja važe za priznavanje nematerijalnih sredstava, važe i za materijalna sredstva. Odnose se na činjenicu da sredstvo treba priznati ako:

- je sigurno da se sredstvu mogu pripisati buduće ekonomske koristi koje će priticati u preduzeće
- preduzeće ima kontrolu nad tim koristima

Ostvarenje budućih ekonomskih koristi kod materijalnih sredstava je znatno jednostavnije sagledati nego kod nematerijalnih. Tako npr. preduzeće koristi mašinu za proizvodnju gotovih proizvoda. Koristi se ogledaju u prodaji gotovog proizvoda od koje preduzeće ostvaruje poslovni prihod. Takođe, kontrola koju preduzeće ima nad gotovim proizvodima je definisana kupoprodajnim ugovorom kojim su prava da se sredstvo koristi preneti na kupca. Kontrola je uvek zakonski definisana i proističe iz transakcija prodaje.

Kod nematerijalnih sredstava, zadovoljenje ovih kriterijuma nije tako jednostavno.

Naime, prema MRS 38, da bi sredstvo bilo priznato kao nematerijalno ulaganje, ono mora da zadovolji kriterijum identifikacije. Ovaj kriterijum je postavljen da bi se napravila razlika između nematerijalnih ulaganja i goodwill-a jer su preduzeća sklona da da vrlo često nematerijalno ulaganje stečeno u poslovnim kombinacijama, iskazuju kao goodwill, iako ono ispunjava uslove da bude priznato kao samostalno sredstvo.

² Generally Accepted Accounting Principles

Sredstvo ispunjava uslove identifikovanja ako:

- je izdvojivo, odnosno ukoliko se može odvojiti ili izdvojiti iz privrednog subjekta i prodati, preneti, licencirati, iznajmiti ili razmeniti, bilo odvojeno ili zajedno sa povezanim ugovorima, drugim sredstvima ili obavezama; ili
- nastaje na osnovu ugovornih ili drugih zakonskih prava, bez obzira da li su ta prava prenosiva ili odvojiva od privrednog subjekta ili od drugih prava ili obaveza. U paragrafima 9 i 10, MRS 38, pojašnjeno je da odvojivost nekog sredstva nije jedini indikator mogućnosti njegove identifikacije. Na primer, neko pravo može biti od strane države dodeljeno preduzeću, s tim da ga ono ne može bez odobrenja države preneti ili prodati drugom preduzeću (kao što je pravo na pružanje komunalnih usluga).

Buduće ekonomske koristi nematerijalna sredstva mogu ostvariti na više načina. Kroz povećanje prihoda ili smanjenje troškova koji nastaju korišćenjem tog sredstva ili ukoliko se sredstvo ne koristi u preduzeću, već se iznajmljuje, njegove koristi se ogledaju u naplati naknade za iznajmljivanje. Kod određenih vrsta nematerijalnih sredstava, kao što je istraživanje, buduće koristi je teško proceniti jer se po pravilu na istraživanje gleda kao na trošak perioda.

Mogućnost kontrole je takođe diskutabilna. Kao što je navedeno, kontrola ima osnov utemeljen u zakonu, što se može primeniti na pojedine vrste nematerijalnih ulaganja kao što su patenti, žigovi ili licence koji se kontrolišu na osnovu određenih zakonskih sertifikata. Međutim, kada se radi o, na primer, tehničkim znanjima jedina mogućnost kontrole je da preduzeće donese određeni interni pravni akt kojim obavezuje zaposlene na poverljivost i čuvanje poslovne tajne.

U paragrafu 16, MRS 38, navodi se situacija u kojoj se odnosi sa kupcima mogu priznati kao nematerijalna ulaganja. To podrazumeva situaciju u kojoj privredni subjekat ima takav portfolio kupaca ili učešća na tržištu da je u prilici da očekuje da će zbog svih uložених napora da izgradi i održi odnose sa kupcima, kao i zbog njihove lojalnosti, ti kupci nastaviti da posluju sa privrednim subjektom u budućnosti. Kako ovakvi odnosi nisu utemeljeni u zakonu, privredni subjekat obično nema dovoljnu kontrolu nad

ekonomskim koristima iz odnosa sa kupcima da bi definicija nematerijalne imovine bila zadovoljena. Sa druge strane, transakcije razmene pružaju dokaz da privredni subjekat ipak može da kontroliše buduće ekonomske koristi proistekle iz odnosa sa kupcima što obezbeđuje dokaz da su odnosi odvojivi i da zadovoljavaju definiciju nematerijalne imovine.

Smatramo da treba napomenuti, da u savremenim uslovima poslovanja, odnosi sa kupcima sve više dobijaju na značaju imajući u vidu sve veći uticaj marketinga na sve aspekte poslovanja privrednih subjekata. Sama efikasnost marketinga meri se stepenom lojalnosti i satisfakcijom potrošača ali i obratno. Savremeni marketing u fokus stavlja zadržavanje postojećih kupaca pre nego sticanje novih.

Prema F.Kotler i L.Keller „Marketing je organizaciona funkcija i set procesa kreiranja , komuniciranja i isporuka vrednosti potrošačima i upravljanje odnosom sa kupcima, na način koji donosi korist organizaciji i njenim stejkholderima“.³

Upravo ova Kotlerova i Kelerova definicija ukazuje na činjenicu da je klasična proizvodna orijentacija i i orijentacija na proizvod, zamenjena potrošačkom, odnosno orijentacijom na potrošača tj. kupca.

Odnosi sa kupcima postaju vrlo značaj deo aktive preduzeća kao i vrlo bitan činilac ostvarivanja budućih ekonomskih koristi.

Ključ za uspešno poslovanje privrednih subjekata, upravo leži u njegovoj sposobnosti da svoj porfolio kupaca koristi efikasnije od konkurencije i zadrži njihovu lojalnost.

Ukoliko neki izdatak ne ispunjava uslove da bude priznat kao nematerijalno ulaganje , a ni uslov da bude priznat kao neko drugo sredstvo, priznaje se kao rashod perioda u kome je nastao. Na primer, prilikom kupovine (zakupa) OVS Microsoft softverskih licenci, ugovor se sklapa na period od tri godine. Plaćanje se vrši jednom godišnje, za

³ P.Kotler, L.Keller, *Marketing menadžment, Data status, 2006, str.6*

godinu unapred. Kako se plaćanje vrši za period koji nije duži od 12 meseci, ovakav izdatak se ne može priznati kao nematerijalno ulaganje bez obzira na to što je ugovor sklopljen na period od tri godine. Privredni subjekat u bilo kom trenutku može prestati da plaća zakup za narednu godinu i odustati od ugovora.

Jednom priznat izdatak kao rashod perioda, ne može biti priznat kao nematerijalno ulaganje u nekom budućem periodu.

Sama priroda nematerijalnih ulaganja ne podrazumeva neka dodatna ulaganja u smislu dorada ili zamene nekog dela. To je razlog što se većina dodatnih troškova tretira kao rashod perioda, izuzev:

- ako je verovatno da će dodatni trošak uticati na stvaranje budućih ekonomskih koristi i
- ako se dodatni trošak može pouzdano utvrditi i pripisati tom nematerijalnom ulaganju.

Ako su ovi uslovi zadovoljeni, dodatni trošak treba uključiti u nabavnu vrednost nematerijalnog ulaganja.

U paragrafu 20., MRS 38, konstatuje se da je naknadne izdatke teže pripisati nematerijalnoj imovini nego preduzeću u celini. Ako na primer, preduzeće kupi neku licencu koja ima period važenja od 5 godina i posle dve godine doplati da bi produžilo važenje licence na 7 godina, smatra se da se ovakavi izdatak priznaje kao povećanje vrednosti licence tj. nematerijalnog ulaganja.

Prema odredbama Zakona o računovodstvu i reviziji, mala pravna lica i preduzetnici, mogu ali i ne moraju da primenjuju MRS, odnosno MSFI (član 2. Stav 5.)⁴

Prema stavu 6. istog člana Ministar finansija propisuje način priznavanja, merenja i procenjivanja imovine i obaveza, prihoda i rashoda malih pravnih lica i preduzetnika, koji ne primenjuju MRS, odnosno MSFI, u skladu sa zakonom i profesionalnom regulativom.

⁴Zakon o računovodstvu i reviziji, Sl.glasnik RS, br,46/06 I 111/09, preuzeto sa website www.mfin.gov.rs, posećen dana 14.03.2012.

Prema tome, malo pravno lice i preduzetnik koji poslovne knjige vodi po sistemu dvojnog knjigovodstva može:

- da primenjuje MRS/MSFI ili
- podzakonski nacionalni računovodstveni propis - Pravilnik o načinu priznavanja i procenjivanja imovine, obaveza, prihoda i rashoda malih pravnih lica i preduzetnika.

Iako je malim pravnim licima, zakonom dato pravo da svojim internim aktima definišu da li će primenjivati MRS/MSFI, njihova primena je ipak neizbežna.

Član 10, stav 1., Pravilnika definiše nematerijalna ulaganja kao ulaganja u nemonetarna sredstva bez fizičkog sadržaja, koja služe za proizvodnju ili isporuku dobara ili usluga, za iznajmljivanje drugim licima ili se koriste u administrativne svrhe, čiji efekti se očekuju u periodu dužem od jedne godine, kao što su ulaganja u razvoj, koncesije, patent, licence i slična prava, ulaganja u pribavljanje nematerijalnih ulaganja kao i kupovinom stečeni goodwill.⁵

Iako navedni član Pravilnika detaljno navodi šta se smatra pod pojmom nematerijalnih ulaganja, nigde ne navodi kriterijume za njihovo priznavanje, što ukazuje na potrebu malih pravnih lica da ipak moraju primeniti MRS 38 po ovom pitanju.

Takođe, u članu 11, stav 1., Pravilnika, navodi se da se nematerijalna ulaganja procenjuju po nabavnoj vrednosti ili po ceni koštanja, umanjenoj za ispravku vrednosti po osnovu amortizacije i ispravku vrednosti po osnovu obzvređivanja. Međutim, ukoliko malo pravno lice stekne nematerijalna ulaganja kroz poslovno spajanje ili kupovinom drugog pravnog lica, shodno MRS 3, vršiće procenu tako stečenih nematerijalnih ulaganja po njegovoj fer vrednosti.

⁵Pravilnik o načinu priznavanja i procenjivanja imovine, obaveza, prihoda i rashoda malih pravnih lica i preduzetnika., Sl. glasnik RS, br. 106/06 I 111/06, preuzeto sa website www.mfin.gov.rs, posećen dana 14.03.2012.

Pretpostavljamo da je dajući mogućnost malim pravnim licima da se opredele za primenu Pravilnika, zakonodavac imao nameru da im olakša poslovanje. Postavlja se pitanje, koliko se u tome uspelo, imajući u vidu činjenicu da su određene odredbe iz Standarda preuzete selektivno ili pak izostavljanje, što navodi mala pravna lica da u pojedinim aspektima, ipak, moraju svoje poslovanje uskladiti sa Standardima.

1.3. Vrednovanje

Sva dugoročna sredstva (materijalna i nematerijalna) vrednuju se po nabavnoj vrednosti ili ceni koštanja (MRS 16, par.15 i MRS 38, par.22). Nabavnu vrednost ili cenu koštanja čine fakturna vrednost i direktni zavisni troškovi njegove nabavke. Za razliku od materijalnih sredstava, kod nematerijalnih ulaganja iz nabavne vrednosti se isključuju troškovi poput montaže, utovara, prevoza jer po prirodi stvari nisu mogući.

Osim o nabavnoj vrednosti, za potrebe vrednovanja nematerijalnih ulaganja, možemo govoriti i o:

- otpisanoj vrednosti (kumuliranoj amortizaciji) tj. vrednosti koju je sredstvo u toku svog korišćenja prenelo na proizvode i usluge koji su njegovom primenom nastali
- sadašnjoj vrednosti koja predstavlja razliku između nabavne i otpisane vrednosti
- fer vrednosti, vrednosti za koju se nematerijalno ulaganje može prodati ili razmeniti
- rezidualnoj vrednosti, vrednosti po kojoj se na dan bilansa sredstvo može eventualno prodati uz pretpostavku da se sredstvo nalazi u stanju u kojem će se nalaziti na kraju njegovog veka korišćenja u privrednom subjektu po odbitku očekivanih troškova otuđenja.

Međutim, sama struktura nabavne vrednosti je u direktnoj vezi sa načinom pribavljanja dugoročnog sredstva, pa tako možemo govoriti o sticanju na eksternom tržištu (patenti, licence), stvaranju unutar organizacije ili iz odnosa sa drugim privrednim subjektima (izdaci za razvoj).

Prema MRS 38 predviđeni su sledeći mogući načini sticanja nematerijalne imovine:

- zasebno sticanje
- sticanje kao deo poslovne kombinacije
- sticanje pomoću državnog dodeljivanja
- razmena imovine i
- stvaranje sredstava unutar organizacije.

1.3.1. Zasebno sticanje

Ukoliko se nematerijalno sredstvo pribavlja na eksternom tržištu njegovu nabavnu vrednost je relativno lako utvrditi. Nabavnu vrednost tada čine:

- Njegova nabavna cena (umanjena za sve trgovačke popuste i rabate), carina (ako se plaća) i porez na dodatu vrednost (ako promet nije oslobođen obaveze plaćanja tog poreza)⁶

Smatramo da treba napomenuti jednu specifičnost vezanu za utvrđivanje nabavne vrednosti softverskih licenci, kao jednog od najzastupljenijih oblika nematerijalnih ulaganja kod nas. Naime, kako se licenca u većini slučajeva pribavlja i distribuira elektronskim putem, prilikom uvoza ne postoji obaveza plaćanja carine jer fizički prelazak državne granice nije moguć.

Pomenuto isključuje uključivanje troškova carinjenja. Međutim, prema članu 40. Zakona o porezu na dobit, ovakva vrsta trgovine zahteva plaćanje poreza po odbitku od 20% ako međunarodnim ugovorom o izbegavanju dvostrukog oporezivanja nije drugačije uređeno, a na osnovu prihoda koje nerezidentni obveznik ostvari od rezidentnog na osnovu autorskih naknada. Shodno tome, troškove ovakvog oporezivanja, treba uključiti u nabavnu cenu.

⁶Z. Petrović, *Računovodstvena regulativa*, Univrzitet Singidunum, Beograd, 2009, str. 180

- Drugi izdaci koji se direktno mogu pripisati pripremi sredstava za nameravanu upotrebu.

Primeri ovih troškova mogu biti:

- troškovi naknada zaposlenima koje im se daju u vezi sa njihovim angažovanjem na dovođenju nematerijalnog ulaganja u radno stanje,
- profesionalne nadoknade nastale po osnovu dovođenja nematerijalnog ulaganja u radno stanje i
- troškovi testiranja pravilnog funkcionisanja nematerijalnog ulaganja⁷

Svi ovi troškovi moraju da zadovolje jedan bitan preduslov da bi se mogli uključiti u vrednost nematerijalnih ulaganja. Taj preduslov podrazumeva da se oni direktno mogu pripisati pribavljanju odnosnih sredstava tj. da se ne radi o opštim troškovima (zarade komercijalista itd.)

U nabavnu vrednost nematerijalnog ulaganja ne uključuju se sledeći troškovi:

- troškovi uvođenja novog proizvoda ili usluge (kao i troškovi reklame, propagande i promotivnih aktivnosti)
- troškovi poslovanja na novoj lokaciji ili sa novom grupom klijenata (uključuju i troškove obuke osoblja) i
- administrativni i drugi troškovi. Uključuju se u nabavnu vrednost samo ako se direktno mogu pripisati nabavci ili dovođenju u radno stanje.

Troškovi ulaganja u probnu proizvodnju obuhvataju troškove nastale u fazi uvođenja proizvoda ili rekonstrukcije opreme. Ovi troškovi se prema MRS 38-Nematerijalna imovina ne uključuju u nematerijalna sredstva, već se smatraju rashodom perioda kada su nastali. Ovo znači da se troškovi ulaganja u probnu proizvodnju ne uključuju kao deo

⁷Isto, str. 181

nabavne vrednosti dugoročne imovine jer MRS 16-Nekretnine, postrojenja i oprema , takođe, ne propisuje njihovo uključivanje u nabavnu vrednost.⁸

1.3.2. Sticanje kao deo poslovne kombinacije

Nematerijalno sredstvo koje se pribavlja kao deo poslovnog spajanja, prema MRS 3 Poslovne kombinacije, ima nabavnu vrednost jednaku fer vrednosti tog sredstva na dan njegovog sticanja.

Pri tome, u skladu sa MRS 38 i MRS 3, sticalac ne uzima u obzir da li je predmetno sredstvo bilo priznato kao nematerijalno u privrednom subjektu pre poslovne kombinacije, već se rukovodi procenom budućih ekonomskih koristi koje će priticati u preduzeće sticaoca.

Ukoliko nematerijalno ulaganje ne zadovoljava kriterijume za njegovo priznavanje, rashodi njegovog sticanja će činiti deo iznosa dodeljen goodwill-u na dan nabavke.

To znači, da se kao nematerijalna imovina, zasebno od goodwill-a, priznaje projekat istraživanja i razvoja koji ispunjava definiciju nematerijalne imovine:

- zadovoljava definiciju imovine
- može da se identifikuje, odnosno odvojiv je ili proističe iz ugovornih ili drugih zakonskih prava.

Prema MRS 38, paragraf 35, ako je nematerijalna imovina stečena u poslovnoj kombinaciji odvojiva ili nastaje kao rezultat ugovornih ili drugih zakonskih prava , postoji dovoljno informacija za pouzdano odmeravanje fer vrednosti te imovine. Kada, za procene korišćene za odmeravanje fer vrednosti imovine, postoji više mogućih ishoda različite verovatnoće, javlja se neizvesnost u odmeravanju fer vrednosti te imovine.⁹

⁸ G. Knežević, *Analiza finansijskih izveštaja*, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2009, str. 81

⁹ Pruzeto sa website, www.mfin.gov.rs, Međunarodni računovodstveni standard 38, posećeno dana 16.03.2012.

Postoje situacije kada se materijalno ulaganje može priznati iako nije odvojivo ali je povezano sa nekim materijalnim ili nematerijalnim sredstvom i kao takvo, čini jedinstvenu celinu. Primer za to bi se mogao naći u imenu flaširane vode povezanom sa izvorom te vode. Ne može se prodati ime bez prodaje izvora.

Najpouzdanija fer vrednost bila bi trenutna cena na aktivnom tržištu nematerijalnih ulaganja. Međutim, prema paragrafu 78, MRS 38, za nematerijalnu imovinu nije karakteristično da postoji aktivno tržište kako je definisano paragrafom 8, MRS 38, mada se može desiti. Naime, paragraf 8, MRS 38, ukazuje da je aktivno tržište ono na kome su zadovoljeni sledeći uslovi:

- stavke kojima se trguje u okviru tržišta su homogene
- kupci i prodavci sa izraženom slobodnom voljom se mogu naći u svakom trenutku, i
- cene su dostupne javnosti¹⁰

Tako, npr., za trgovačke marke, muzička i filmska prava i slično aktivno tržište ne postoji jer se radi o imovini koja je jedinstvena i ne postoji mogućnost pouzdanog utvrđivanja fer vrednosti ovakve imovine. Ovakve cene vrlo često su van domašaja javnosti pa bi se njihova vrednost mogla proceniti na osnovu iznosa transakcija za najsličnija sredstva. Ipak, ukoliko je moguće, sledeće tehnike bi se mogle koristiti za procenu fer vrednosti nematerijalnog ulaganja stečenog poslovnom kombinacijom:

- primena koeficijenta koji odražava tekuće tržišne transakcije na pokazatelje profitabilnosti datog sredstva odn. kretanje nadoknade koje se mogu dobiti licenciranjem nematerijalnog ulaganja drugoj strani u tržišnoj transakciji, ili
- diskontovanjem procenjenog budućeg neto novčanog toka od datog sredstva

¹⁰ Isto

1.3.3. Sticanje pomoću državnog dodeljivanja

Nematerijalno sredstvo se može pribaviti i besplatno na bazi državnog dodeljivanja (uvozne dozvole, dozvole za emitovanje radio i TV programa isl.)

Prema MRS 20 - Računovodstveno obuhvatanje državnih dodeljivanja i obelodanjivanje državne pomoći, sredstva se vrednuju po nabavnoj vrednosti koja je ujedno i fer vrednost ili po nabavnoj vrednosti umanjenoj za iznos dodeljenog državnog dodeljivanja.

1.3.4. Razmena imovine

Nematerijalna imovina se može steći i razmenom imovine tj. razmenom nemonetarnih sredstava ili razmenom monetarnih i nemonetarnih sredstava. Tako stečena imovina se vrednuje po fer vrednosti, izuzev ako:

- sama transakcija razmene nema komercijalnu suštinu
- fer vrednost ni dobijene ni date imovine u procesu razmene nije moguće utvrditi

Komercijalna suština transakcije razmene je procena očekivanih promena budućih tokova gotovine nastalih takvom transakcijom. Komercijalna suština se može identifikovati ukoliko:

- postoji razlika između strukture tokova gotovine primljene imovine u odnosu na datu
- razmena dovede do izmene vrednosti dela poslovanja privrednog subjekta na koji transakcija razmene utiče
- nastala razlika je značajna u odnosu na fer vrednost sredstava u razmeni

Ako se iz navedenih razloga fer vrednost ne može utvrditi, nematerijalna imovina se tada vrednuje po knjigovodstvenoj vrednosti ustupljene imovine.

1.3.5. Stvaranje sredstava unutar organizacije

Ponekad je vrlo teško proceniti da li interno stvorena nematerijalna imovina zadovoljava uslove za priznavanje. Problem se javlja kod određivanja da li će i kada generisati buduće ekonomske koristi kao i kod pouzdanog utvrđivanja nabavne vrednosti tj. cene koštanja. Naime, ponekad je teško razdvojiti troškove održavanja od internog generisanja nematerijalne imovine.

Trošak interno generisanog nematerijalnog ulaganja uključuje sve izdatke koji se mogu pripisati njegovom stvaranju kao i pripremi za upotrebu, kao što su:

- izdaci za materijal i usluge
- zarade i naknade zarada zaposlenih koji su uključeni u stvaranje tog sredstva
- izdaci koji se direktno mogu pripisati stvaranju tog sredstva
- opšti troškovi koje su potrebni za stvaranje sredstva, pod uslovom da se shodno principu uzročnosti mogu rasporediti na predmetno sredstvo

Za razliku od ovih izdataka, primeri izdataka koji se ne bi mogli uključiti u troškove interno stvorenih nematerijalnih ulaganja, bi bili sledeći:

- troškovi, prodaje, administracije i drugi opšti troškovi, izuzev ako se mogu direktno pripisati pripremi imovine za korišćenje
- početno priznati gubici nastali pre nego što je sredstvo postiglo planirani nivo uspešnosti
- izdaci za obuku osoblja da koristi stvoreno sredstvo.

Najveći problem prilikom vrednovanja nematerijalnih ulaganja predstavljaju interno generisana sredstva nastala u fazama istraživanja i razvoja. Prema MRS 38, nematerijalno ulaganje može nastati u fazi razvoja ali ne i u fazi istraživanja. U fazi istraživanja privredni subjekat ne može da pokaže da nematerijalna imovina postoji i da će proizvesti buduće ekonomske koristi. Troškove istraživanja treba tretirati kao rashod

perioda a ukoliko se ove dve faze ne mogu precizno odvojiti, svi izdaci se, prema paragrafu 53 Standarda, teriraju kao da su nastali u fazi istraživanja.

Kao nematerijalna imovina, ne priznaje se ni interno generisani goodwill, kao ni interno generisani zaštitini znaci, specifikacije kupaca i sl, jer se njihova vrednost ne može objektivno izmeriti.

Neke od aktivnosti koje se sprovode u ovoj fazi su:

- aktivnosti usmerene na sticanje novih znanja
- traganje za alternativnim materijalima, proizvodnim procesima, supstitutima proizvoda, usluga i sl.
- traganje za različitim načinima primene nalaza istraživanja i znanja, njihovim vrednovanjem i krajnjim izborom
- formulisanje, oblikovanje, dizajniranje, vrednovanje i finalni izbor mogućih alternativa za poboljšane ili nove procese, sisteme, usluge, materijale i sl.

Nematerijalna imovina nastala u fazi razvoja se priznaje u bilansu stanja ako privredni subjekat može da dokaže:

- tehničku izvodljivost završavanja nematerijalne imovine
- nameru da je završi, koristi ili proda
- sposobnost da je završi ili proda
- način na koji će nastala nematerijalna imovina ostvariti buduće ekonomske koristi
- raspoloživost resursa za završavanje razvoja i korišćenje ili prodaju nastale imovine
- sposobnost da pouzdano utvrdi izdatke koji se mogu pripisati imovini nastaloj u fazi razvoja

Fazu razvoja karakterišu aktivnosti kao što su:

- projektovanje, izgradnja kao i testiranje prototipa ili modela pre otpočinjanja proizvodnje ili upotrebe
- projektovanje uređaja, alata, kalupa koji podrazumevaju primenu nove tehnologije
- projektovanje, izgradnja i puštanje u rad pilot postrojenja radi probe a ne ekonomske isplativosti
- projektovanje, izgradnja i testiranje alternativa za poboljšane ili nove procese, sisteme proizvode i usluge i sl.

Problemom internog stvaranja nematerijalnih ulaganja, bavi se i Tumačenje SIC 32 Nematerijalna imovina - Troškovi Web sajta. Prema tumačenju, interno generisani web sajt može biti priznat kao nematerijalna imovina ako i samo ako osim zadovoljenja početnih zahteva za priznavanje i početno vrednovanje navedenih u MRS 38, paragraf 21., zadovoljava i uslove iz paragrafa 57.

Privredni subjekat može dokazati verovatnoću ostvarenja budućih ekonomskih koristi , kada web sajt može da generiše prihode, uključujući i prihode od mogućnosti da se vrše narudžbine. Sa druge strane, ukoliko je web sajt razvijen u svrhe promocije i reklamiranja, privredni subjekat ne može da dokaže verovatnoću ostvarenja budućih ekonomskih koristi, tako da se svi izdaci vezani za razvoj takvog web sajta priznaju kao rashod u trenutku njihovog nastanka.

Svi interni izdaci nastali tokom razvoja i kasnijeg funkcionisanja web sajta računovodstveno se obuhvataju u skladu sa MRS 38, pri čemu se priroda svake od preduzetih aktivnosti posebno procenjuje. Na primer, faza planiranja je po svojoj prirodi slična fazi istraživanja iz MRS 38 i izdaci nastali u ovoj fazi se priznaju kao rashod u trenutku kada su nastali. Izdaci nastali u fazama razvoja aplikacije i infrastrukture, grafičkog dizajna, se uključuju u nabavnu vrednost web sajta koja je priznata kao nematerijalna imovina, kada se ti izdaci mogu direktno pripisati kreiranju, proizvodnji i pripremi web sajta ili su neophodni za njegovo funkcionisanje na način na koji je

rukovodstvo privrednog subjekta to predvidelo. Shodno tome, izdaci za nabavku ili kreiranje sadržaja (osim sadržaja namenjenog promociji i reklamiranju privrednog subjekta), kao i izdaci koji omogućavaju korišćenje web sajta se uključuju u troškove razvoja aplikacije. Međutim, izdaci koji su u ranijim finansijskim izveštajima bili priznati kao rashod, ne priznaju se kasnije kao deo nabavne vrednosti nematerijalne imovine.

1.4. Vrednovanje nakon početnog priznavanja

Vrednovanje nematerijalnih ulaganja se shodno MRS 38 vrši primenom dve metode:

- Model nabavne vrednosti
- Model revalorizacije

Prema modelu nabavne vrednosti, nematerijalna ulaganja se vrednuju po svojoj nabavnoj vrednosti, umanjenoj za ispravku vrednosti tj. amortizaciju (ukoliko se ulaganje amortizuje) i akumulirane gubitke od obezvređivanja.

Prema modelu revalorizacije, nematerijalna ulaganja se vrednuju po revalorizacionom iznosu tj. svojoj fer vrednosti umanjenoj za troškove amortizacije i akumulirane gubitke od obezvređivanja. Revalorizaciju je potrebno redovno vršiti kako se knjigovodstvena vrednost imovine ne bi bitno razlikovala od njene fer vrednosti. Da bi se uopšte primenio model revalorizacije, imovinu treba početno vrednovati prema nabavnoj vrednosti tj. ceni koštanja. Kako je već navedeno, za nematerijalnu imovinu često ne postoji aktivno tržište pa se postavlja pitanje kako odrediti njenu fer vrednosti. U tom slučaju, vrednovanje će se vršiti prema nabavnoj vrednosti umanjenoj za amortizaciju i gubitke od obezvređivanja. Ukoliko se radi o vrednovanju imovine koja je već revalorizovana ali se njena fer vrednost više ne može pouzdano utvrditi, vrednovanje će biti po revalorizovanoj vrednosti na dan poslednje revalorizacije sprovedene s pozivanjem na aktivno tržište, umanjenoj za amortizaciju i gubitke od obezvređivanja.

Model revalorizacije ne dozvoljava:

- revalorizaciju nematerijalne imovine koja nije bila prethodno priznata
- početno priznavanje u drugim iznosima izuzev po nabavnoj vrednosti

U slučajevima kada je samo deo imovine bio priznat kao nematerijalno ulaganje, model revalorizacije se može primeniti na celo sredstvo onda kada ispuni uslove za priznavanje. Takođe, može se primeniti i na nematerijalnu imovine stečenu državnim dodeljivanjem koja je priznata u nominalnom iznosu, shodno paragrafu 44, MRS 38.

Ukoliko se nakon revalorizacije, knjigovodstvena vrednost nematerijalne imovine uveća, takvo uvećanje će biti priznato u ukupnom rezultatu i akumuliraće se u kapitalu u okviru pozicije revalorizacione rezerve. U bilansu speha, ovakvo povećanje će biti priznato u iznosu u kome poništava revalorizaciono umanjenje iste imovine prethodno priznate u bilansu uspeha.

Ukoliko dođe do smanjenja knjigovodstvene vrednosti imovine nakon revalorizacije, to smanjenje će biti priznato u bilansu uspeha. U ukupnom rezultatu, to smanjenje će biti priznato u visini potražnog salda u revalorizacionoj rezervi za tu imovinu. Smanjenje priznato u ukupnom rezultatu smanjuje iznos akumuliran u kapitalu i okviru pozicije revalorizacionih rezervi.

1.5. Amortizacija

Amortizacija predstavlja proces alokacije nabavne vrednosti sredstva na rashode odnosno troškove. Prilikom obračuna amortizacije, privredni subjekat procenjuje da li je korisni vek nematerijalne imovine ograničen ili neograničen a ukoliko je ograničen, određuje se vremenski period njenog trajanja.

Ako govorimo o neograničenom veku trajanja, to praktično znači da privredni subjekat na osnovu analize svih relevantnih faktora ne može odrediti korisni vek trajanja

sredstva. Treba naglasiti da se radi o neograničenom veku trajanja a ne o beskonačnom. U tom slučaju, ne vrši se ni amortizacija.

Kod materijalne imovine čiji se vek trajanja može utvrditi i koja kao takva podleže obračunu amortizacije, prilikom utvrđivanja veka trajanja uzimaju se u obzir brojni faktori, kao npr: razni tipovi zastarelosti imovine, tipični proizvodni ciklus imovine, visina izdataka za održavanje koji su potrebni za ostvarivanje budućih ekonomskih koristi, zakonski faktori i sl.

U slučaju npr. softvera korisni vek trajanja može biti kraći od trajanja samog nematerijalnog sredstva. Privredni subjekat mora u tom slučaju imati u vidu ubrzan razvoj IT tržišta poslednjih nekoliko decenija i brzinu kojom se odvijaju tehničko tehnološke promene. To dovodi do skraćivanja korisnog veka softvera jer se često u periodu kraćem i od jedne godine plasiraju nova poboljšana rešenja.

Izbor metode amortizacije je odluka samog privrednog subjekta. MRS 38 dozvoljava mogućnost da primenjeni metod amortizacije ne mora biti isti za sva sredstva već se izabira onaj metod koji će obezbediti najrelaniji obračun. Amortizacija počinje danom kada imovina postane raspoloživa za upotrebu na način na koji je rukovodstvo privrednog subjekta predvidelo. Metode otpisivanja koje se mogu koristiti su:

- Metoda proporcionalnog otpisivanja
- Metoda degresivnog otpisivanja
- Metoda funkcionalnog otpisivanja

Tokom korisnog veka trajanja sredstva , može doći do promene metoda amortizacije kao bi se realnije iskazale očekivane promene obima ekonomskih koristi. Amortizacija se obično priznaje u bilansu uspeha kao rashod međutim, ponekad dolazi do preliivanja ekonomskih koristi od nematerijalnog ulaganja u neko drugo sredstvo. U tom slučaju, troškovi amortizacije predstavljaju deo nabavne vrednosti te druge imovine što je regulisano MRS 2 Zalihe.

Amortizacija prestaje danom otuđenja nematerijalne imovine ili kada se više ne očekuju buduće ekonomske koristi od njenog korišćenja.

1.5.1. Metoda proporcionalnog otpisivanja (amortizacije)

Osnovna karakteristika ove metode je da se polazi od pretpostavke da se sredstva tokom svog procenjenog veka trajanja ravnomerno troše, što je čini računski najjednostavnijom u praksi.

Do godišnje amortizacione stope dolazimo primenom sledeće formule:

$$\text{Godišnja stopa amortizacije} = \frac{100}{\text{korisni vek upotrebe sredstva u godinama}}$$

Godišnji iznos amortizacije se dobija kada se osnovica za amortizaciju pomnoži godišnjom amortizacionom stopom:

$$\text{Godišnji iznos amortizacije} = \text{osnovica} \times \text{godišnja amortizaciona stopa}$$

Ako se amortizacija ne obračunava za punu godinu, tj. ako je sredstvo nabavljeno ili otuđeno tokom godine, onda se iznos amortizacije utvrđuje srazmerno broju dana ili meseci za koje se amortizacija obračunava. Ako računovodstvena politika preduzeća predviđa da se obračunom amortizacije započne od narednog meseca u odnosu na mesec u kojem je sredstvo stavljeno u upotrebu, iznos amortizacije bi se dobio po sledećoj formuli:

$$\text{Amortizacija} = \text{osnovica} \times \text{godišnja amortizaciona stopa} \times \text{broj meseci korišćenja} / 12$$

Ako računovodstvena politika preduzeća predviđa da se obračunom amortizacije započne od narednog dana u odnosu na dan kada je sredstvo stavljeno u upotrebu, onda bi se iznos amortizacije dobio po sledećoj formuli:

$$\text{Amortizacija} = \text{osnovica} \times \text{godišnja amortizaciona stopa} \times \text{broj dana korišćenja} / 365$$

Primer:

Preduzeće je kupilo licencu u avgustu mesecu za koju se očekuje da će biti korišćena u narednih 5 godina. Licenca je plaćena 87.000,00 dinara. Obračun amortizacije počinje od narednog meseca u odnosu na mesec u kome je sredstvo stavljeno u upotrebu.

$$\text{Godišnja stopa amortizacije} = \frac{100}{5} = 20 \%$$

Godina	Osnovica za amortizaciju	Godišnja stopa	Broj meseci korišćenja	Obračunata amortizacija	Neotpisana vrednost
I	87.000,00	20%	4	5.800,00	81.200,00
II	87.000,00	20%	12	17.400,00	63.800,00
III	87.000,00	20%	12	17.400,00	46.400,00
IV	87.000,00	20%	12	17.400,00	29.000,00
V	87.000,00	20%	12	17.400,00	11.600,00
VI	87.000,00	20%	8	11.600,00	0,00
Ukupno				87.000,00	

1.5.2. Metoda degresivnog otpisivanja (amortizacije)

Osnovna karakteristika ove metode jeste pretpostavka da se sredstva ne troše ravnomerno tokom svog korisnog veka trajanja. Prema degresivnoj metodi, trošenje je izraženije u početnom periodu korišćenja (kada sredstvo ostvaruje najviše ekonomske koristi), a da se protokom vremena smanjuju ekonomski efekti korišćenja sredstava. U principu, možemo razlikovati dve varijante metode degresivnog otpisivanja:

- Aritmetičko-degresivni metod i

- Geometrijsko-degresivni metod otpisivanja

1.5.2.1. Aritmetičko – degresivni metod otpisivanja

Osnovna pretpostavka ove metode je da je iznos degresije iz godine u godinu uvek isti. To podrazumeva da se godišnja amortizaciona stopa svake naredne godine smanjuje a osnovica za amortizaciju je uvek ista, knjigovodstvena vrednost nematerijalnog ulaganja (na dan započinjanja amortizacije) umanjena za ostatak vrednosti, tj. osnovica predstavlja amortizacioni iznos nematerijalnog ulaganja na dan kada se započinje sa njegovom amortizacijom.

Iznos degresije utvrđuje se na osnovu sledeće formule:

$$ID = \frac{OA}{n(n+1)/2}$$

gde je: ID – iznos degresije, OA – osnovica za amortizaciju, n – procenjeni korisni vek trajanja sredstava

Po pravilu, procenjeni korisni vek trajanja sredstava, izražava se u godinama. Međutim, u praksi to najčešće nije slučaj jer se sredstva nabavljaju tokom čitave godine, pa se korisni vek trajanja mora izražavati u mesecima za sva sredstva nabavljena tokom godine. U tom slučaju, potrebno je izračunati mesečni iznos degresije.

Primer:

Preduzeće je kupilo u avgustu mesecu 2012.godine patent čija je nabavna vrednost 1.200.000,00 dinara. Procenjeni korisni vek trajanja patenta je tri godine.

Mesečni iznos degresije bi se izračunao na sledeći način:

$$ID = \frac{1.200.000}{36 \times (36+1)/2} = 1.801,801$$

Po ovom metodu, mesečni iznos amortizacije bi se dobio tako što bi se iznos degresije množio brojem preostalih meseci korisnog veka trajanja.

Godina	Iznos degresije	Broj meseci korišćenja	Mesečna amortizacija	Godišnja amortizacija	Sadašnja vrednost
I	1.801,80	36	64.864,86	248.648,65	1.135.135,20
	1.801,80	35	63.063,06		1.072.072,14
	1.801,80	34	61.261,26		1.010.810,88
	1.801,80	33	59.459,46		951.351,42
II	1.801,80	32	57.657,66	572.972,97	893.693,76
	1.801,80	31	55.855,86		837.837,90
	1.801,80	30	54.054,05		783.783,85
	1.801,80	29	52.252,25		731.531,60
	1.801,80	28	50.450,45		681.081,15
	1.801,80	27	48.648,65		632.432,50
	1.801,80	26	46.846,85		585.585,65
	1.801,80	25	45.045,05		540.540,61
	1.801,80	24	43.243,24		497.297,36
	1.801,80	23	41.441,44		455.855,92
	1.801,80	22	39.639,64		416.216,28
	1.801,80	21	37.837,84		378.378,44
III	1.801,80	20	36.036,04		342.342,41
	1.801,80	19	34.234,23		308.108,17
	1.801,80	18	32.432,43		275.675,74
	1.801,80	17	30.630,63	313.513,51	245.045,11
	1.801,80	16	28.828,83		216.216,28
	1.801,80	15	27.027,03		189.189,26
	1.801,80	14	25.225,23		163.964,03
	1.801,80	13	23.423,42		140.540,61
	1.801,80	12	21.621,62		118.918,98
	1.801,80	11	19.819,82		99.099,16
	1.801,80	10	18.018,02		81.081,15
	1.801,80	9	16.216,22		64.864,93

IV	1.801,80	8	14.414,41	64.864,86	50.450,52
	1.801,80	7	12.612,61		37.837,90
	1.801,80	6	10.810,81		27.027,09
	1.801,80	5	9.009,01		18.018,08
	1.801,80	4	7.207,21		10.810,88
	1.801,80	3	5.405,41		5.405,47
	1.801,80	2	3.603,60		1.801,80
	1.801,80	1	1.801,80		0,00
Ukupno			1.200.000,00	1.200.000,00	

1.5.2.2. Geometrijsko – degresivni metod otpisivanja

Osnovna pretpostavka od koje ovaj metod polazi jeste da se iz godine u godinu iznos degresije povećava. To se postiže tako što se primenjuje ista stopa amortizacije ali se iznos osnovice za amortizaciju smanjuje.

Godišnja stopa amortizacije se utvrđuje tako što se godišnja amortizaciona stopa utvrđena na osnovu procenjenog veka trajanja sredstva uvećava koeficijentom koji se utvrđuje računovodstvenom politikom preduzeća. On se može kretati u rasponu od 1,5 do 2,5.

U godini kada amortizacija padne ispod iznosa koji bi bio obračunat primenom proporcionalne metode otpisivanja, amortizacija se za tu i naredne godine obračunava primenom proporcionalne metode.

Primer:

Na osnovu podataka iz primera korišćenog kod proporcionalnog metoda otpisivanja, prikazaćemo metodu geometrijsko-degresivnog obračuna amortizacije. Stopu amortizacije ćemo uvećati dva puta.

Godina	Osnovica za amortizaciju	Godišnja stopa	Broj meseci korišćenja	Obračunata amortizacija	Neotpisana vrednost
I	87.000,00	40%	4	11.600,00	75.400,00
II	75.400,00	40%	12	30.160,00	45.240,00
III	45.240,00	40%	12	18.096,00	27.144,00
IV	27.144,00		12	10.179,00	16.965,00
V	27.144,00		12	10.179,00	6.786,00
VI	27.144,00		8	6.786,00	0
Ukupno				87.000,00	

U četvrtoj godini korišćenja sredstva, amortizacija bi pala ispod iznosa koji bi bio obračunat primenom proporcionalne metode (17.400,00) pa se obračun vrši tako što se preostala vrednost (27.144,00) otpisuje u preostalom veku trajanja.

1.5.3. Metoda funkcionalnog otpisivanja (amortizacije)

Funkcionalni metod amortizacije se može primeniti kod sredstava čiji se intenzitet korišćenja može izmeriti učinkom, izraženim u količini proizvoda, obimu proizvodnje, stepenu korišćenja kapaciteta (radni sati) ili na neki drugi način.

Godišnja stopa amortizacije bi se izračunala primenom sledeće formule:

$$\text{Godišnja stopa amortizacije} = \frac{\text{ostavareni učinak} \times 100}{\text{ukupan očekivani učinak sredstva}}$$

Primer:

Procenjeno je da će primenom patenta biti proizvedeno 150.000 komada proizvoda. U prvoj godini, proizvedeno je 30.000 komada.

$$\text{Godišnja stopa amortizacije} = 30.000 \times 100 / 150.000 = 20\%$$

Nabavna vrednost patenta je 1.200.000,00 dinara, što znači da bi godišnji iznos amortizacije bio 240.000,00 dinara. ($1.200.000,00 \times 20\% = 240.000,00$).

U praksi, nije redak slučaj da kompanije donesu odluku da promene metod amortizacije kao rezultat težnje menadžmenta da promenom metode prikriju loše poslovne rezultate (takozvane kozmetičke promene bilansa uspeha) ili da sa druge strane, na objektivniji način iskažu vrednost imovine u bilansu stanja i troškove u bilansu uspeha.

Ako pođemo od uprošćenog primera dve kompanije koje imaju identične prihode a primenjuju različite metode amortizacije (jedna pravolinijski a druga aritmetičko-degresivni) možemo zaključiti da kompanija koja primenjuje pravolinijski metod, ostavljuje isti iznos neto dobitka iz godine u godinu (pod pretpostavkom da su i ostali troškovi nepromenjeni). Sa druge strane, kompanija koja primenjuje aritmetičko-degresivni metod amortizacije, iskazaće manji neto dobitak u prvim godinama kao posledicu primene ovog metoda amortizacije ali isti ili viši iznos neto dobitka u kasnijim godinama nego kompanija koja primenjuje pravolinijski metod amortizacije.

U literaturi je poznat slučaj kompanije IBM koja je promenom metoda amortizacije odnosno prelaskom sa aritmetičko-degresivnog na pravolinijski metod iskazala veći neto dobitak u godini promene nego u prethodnoj. Ipak, to nije dovelo do skoka cena akcija ove kompanije jer su investitori, očigledno, prepoznali da porast neto dobiti nije rezultat realnih performansi kompanija.

2. EVIDENTIRANJE NEMATERIJALNIH ULAGANJA U KNJIGOVODSTVU

U knjigovodstvu, evidentiranje nematerijalnih ulaganja se vrši u:

- Glavnoj knjizi finansijskog knjigovodstva

U glavnoj knjizi evidencija se vrši prema vrstama nematerijalnih ulaganja i njihovim vrednostima. Ovakvi podaci se pre svega koriste za sastavljanje bilansa stanja i za kontrolu stanja na analitičkim računima.

- Analitičkoj evidenciji nematerijalnih ulaganja

U analitičkoj evidenciji, vrši se evidentiranje po pojedinačnim ulaganjima i njihovoj vrednosti. Za svako ulaganje otvara se posebna analitička kartica na kojoj se nalaze tri kolone za vrednost: nabavnu, otpisanu i sadašnju. Kako je kod sve tri vrednosti moguće i povećanje i smanjenje, promene koje podrazumevaju smanjenje knjiže se sa negativnim predznakom.

Nematerijalna ulaganja se prema članu 5. Pravilnika o kontnom okviru i sadržini računa u kontnom okviru za privredna društva, zadruge, druga pravna lica i preduzetnike, obuhvataju na računima grupe 01-Nematerijalna ulaganja. Shodno pravilniku, na računima grupe 01 obuhvataju se ulaganja u određeno nemonetarno sredstvo bez fizičkog sadržaja, koje služi za proizvodnju ili isporuku robe ili usluga, za iznajmljivanje drugim licima ili se koristi u administrativne svrhe. Nematerijalna ulaganja priznaju se i vrednuju u skladu sa MRS 38, MRS 36 i drugim relevantnim MRS.

Na posebnom analitičkom računu, odnosno računima u okviru računa nematerijalnih ulaganja, iskazuje se ispravka vrednosti po osnovu obračunate amortizacije i eventualnog obezvređenja.¹¹

Za evidenciju nematerijalnih ulaganja predviđeni su sledeći računi:¹²

¹¹Preuzeto sa website, www.mfin.gov.rs, Pravilnik o kontnom okviru i sadržini računa u kontnom okviru za privredna društva, zadruge, druga pravna lica i preduzetnike, posećeno dana 15.08.2012.

¹²Z. Petrović, K. Vičentijević, Priručnik za primenu kontnog okvira za privredna društva, zadruge, druga pravna lica i preduzetnike, Informativno poslovni centar, Beograd, 2007, str.35 i 36.

Broj i naziv računa	Napomena
010 - Ulaganja u razvoj	Raščlanjava se na dva računa: 0100 - ulaganja u razvoj i 0109 - ispravka vrednosti ulaganja u razvoj. Po potrebi se otvara i analitička evidencija: ako preduzeće ima , na primer više od 10 različitih ulaganja u razvoj moglo bi se razmišljati o otvaranju posebne analitičke evidencije ovih ulaganja.
011 - Koncesije, patent, licence i slična prava	Najčešće se primenjuju sledeća dva načina raščlanjavanja: - prvi način raščlanjavanja podrazumevao bi raščlanjavanje na dva računa, na isti način kao što smo prikazali za račun 010; - drugi način raščlanjavanja podrazumeva raščlanjavanje na račune na kojima se posebno obuhvataju patenti, posebno licence i posebno slična prava. Svaki od ova tri računa trebalo bi raščlaniti na dva računa: jedan za nabavnu vrednost i drugu za ispravku vrednosti; po potrebi vrši se raščlanjavanje i u analitičkim evidencijama(kao što je to objašnjeno za račun 010)

012 - Goodwill	U slučaju da preduzeće ima priznatih više goodwill-a trebalo bi da za svaki goodwill obezbedi po dva računa - jedan bi služio za knjiženje ispravke vrednosti, s tim da ta ispravka ne nastaje po osnovu obračuna amortizacije, već po osnovu obezvređenja goodwill-a.
014 - Ostala nematerijalna ulaganja	Raščlanjavanje na način prikazan za račun 010
015 - Nematerijalna ulaganja u pripremi	Raščlanjavanje na način prikazan za račun 010. Na računu ispravke obuhvatili bi se, na primer, iznosi ispravki po osnovu obezvređenja utvrđenih na osnovu MRS 36 Obezvređenje sredstava
016 - Avansi za nematerijalna ulaganja	Raščlanjavanje na način prikazan za račun 010. na računu ispravke obuhvatili bi se, na primer, iznosi ispravki po osnovu indirektnog otpisivanja zbog neblagovremenog ispunjenja obaveza dobavljača po osnovu datog mu avansa.

Povećanja stanja kod nematerijalnih ulaganja, najčešće nastaju u sledećim slučajevima:

- zasebno sticanje nematerijalnih ulaganja
- sticanje kao deo poslovne kombinacije
- sticanje pomoću državnog dodeljivanja
- razmenom imovine
- stvaranje sredstava unutar organizacije

- revalorizacija
- viškovi
- sticanje putem finansijskog lizinga
- smanjivanja ranije priznatih gubitaka zbog obezvređivanja
- poklona ili unosa nematerijalnih ulaganja u preduzeće kao deo dodatnog uloga
- naknadnih izdataka.

Smanjenja stanja kod nematerijalnih ulaganja, najčešće nastaju u sledećim situacijama:

- otpisivanje (obračuna amortizacije), prilikom koga se smanjuje sadašnja a povećava otpisana vrednost.
- rashodovanje, smanjenje svih vrednosti
- prodaja, smanjenje svih vrednosti
- obezvređenje (uključuje i oštećena ulaganja), najčešće dolazi do povećanja otpisane vrednosti i smanjenja sadašnje vrednosti
- preklasifikacija u stalna sredstva koja se drže za prodaju
- manjkovi itd.

2.1. Ulaganja u razvoj – račun 010

Na računima grupe 010, obuhvataju se ulaganja u razvoj čiji se efekti mogu očekivati u periodu dužem od jedne godine.

Pod razvojem se podrazumeva primena rezultata istraživanja ili drugog znanja radi proizvodnje novih značajnije poboljšanih materijala, uređaja, proizvoda, procesa, sistema ili usluga, pre pristupanja komercijalnoj proizvodnji ili korišćenju.¹³

Ulaganja u razvoj smatraju se nematerijalnim ulaganjima pod uslovom da se može dokazati da će izvršeno ulaganje proizvesti buduće ekonomske koristi za preduzeće.

¹³Preuzeto sa website, www.mfin.gov.rs, Pravilnik o kontnom okviru i sadržini računa u kontnom okviru za privredna društva, zadruge, druga pravna lica i preduzetnike, posećeno dana 15.08.2012.

Ovaj račun se može dalje raščlanjavati ukoliko preduzeće ima više ulaganja priznatih kao nematerijalno ulaganje. Međutim, ako bi ovakvo raščlanjavanje ugrozilo preglednost glavne knjige, zbog prevelikog broja računa, podaci o ulaganjima bi se mogli obezbediti bez raščlanjavanja, otvaranjem posebne analitičke evidencije ulaganja u razvoj. To praktično znači da bi se za svako ulaganje u razvoj otvorila posebna analitička kartica.

2.2. Koncesije, patenti, licence i slična prava – račun 011

Na računima grupe 011, obuhvataju se ulaganja u nematerijalna prava koja se priznaju u skladu sa MRS 38. Na ovom računu iskazuju se novčana i druga ulaganja za sticanje prava na koncesije, patente, licence i slična prava koje preduzeće koristi u periodu dužem od godinu dana. Ulaganja sa pravom korišćenja kraćem od godinu dana iskazuju se na računu grupe 539 – Troškovi ostalih usluga.

Koncesija je pravni odnos između države (koncedenta) i pravnog ili fizičkog lica – preduzetnika (koncesionara) u kojem država ustupa tom licu pravo korišćenja prirodnog bogatstva, javnog dobra ili vršenja javne službe uz određenu nadoknadu radi ostvarivanja javnih interesa. Koncesije su uređene Zakonom o koncesijama ("Sl. glasnik RS", br.55/2003).

Koncesija jeste i koncesija po B.O.T sistemu (build-operate-transfer-izgradi-koristi-predaj) uključujući i sve oblike ovog sistema, a koji se zasniva na izgradnji ili rekonstrukciji i finansiranju kompletnog objekta, uređaja ili postrojenja, njegovom korišćenju i predaji u svojini Republike u ugovorenom roku.

Predmet koncesije je propisan zakonom. Koncesija se ne može dati stranom licu za one oblasti i na onim područjima na kojima, prema zakonu koji reguliše strana ulaganja, strano lice ne može biti osnivač preduzeća (oblast proizvodnje i prometa oružja kao ni područje koje je u skladu sa zakonom određeno kao zabranjena zona).

Koncesijom se ustupa pravo korišćenja, a ne pravo svojine na nepokretnosti, koja je predmet koncesije. U Republici Srbiji koncesije može davati Vlada Republike Srbije.

Plaćanja za koncesije u toku obračunskog periodu koja se vrše u visini ostvarenih ekonomskih koristi priznaju se kao trošak perioda (ne evidentiraju se kao nematerijalna ulaganja).

Patent je pravo, kojim se štiti pronalazak koji predstavlja novo tehničko rešenje određenog problema, koje ima inventivni nivo i koje je primenljivo. Patent se stiče kupovinom ili razvojem u sopstvenom preduzeću. Kao nematerijalno ulaganje se mogu priznati samo patenti stvoreni u okviru razvojnih aktivnosti unutar preduzeća. Patenti koji su nastali u okviru aktivnosti istraživanja ne mogu se priznati kao nematerijalno ulaganje jer prema MRS 38, izdaci nastali u ovoj fazi, priznaju se kao trošak perioda.

Zakonska regulativa u oblasti zaštite patenata, definisana je Zakonom o patentima ("Službeni glasnik RS br. 99/11 od 27.12.2011. godine; primenjuje se od 4.1.2012. godine). Prema odredbama ovog zakona, patent može biti priznat samo od strane nacionalnog zavoda i regionalne patentne organizacije. U našoj zemlji, to je u nadležnosti Zavoda za intelektualnu svojinu Republike Srbije.

Zakonska zaštita patenta je bitna kako sa aspekta pojedinca, nudeći im priznanje za njihovu kreativnost ali i materijanu nadokandu za njihove pronalaskе koji imaju široku primenu na tržištu, ali i sa aspekta šire društvene zajednice čiji je svaki aspekt protkan nekim patentiranim pronalaskom (Edisonova sijalica, Intelov mikroprocesor I sl.).

Na međunarodnom nivou, nadležan je Međunarodni biro Svetske organizacije za Intelektualnu svojinu (WIPO) sa sedištem u Ženevi. Naša zemlja je 1996.godine ratifikovala multilateralan ugovor, PCT (Patent Cooperation Treaty), koje se odnosi na saradnju zemalja potpisnica u oblasti zaštite patenata a koji je zaključen u Vašingtonu 1970.godine. PCT predstavlja sistem podnošenja prijave patenata na međunarodnom nivou i pruža veće pogodnosti od tradicionalnog sistema u skladu sa Pariskom konvencijom.

Osim sa WIPO, naša zemlja je potpisnik i sporazuma o saradnji i proširenju sa Evropskom patentnom organizacijom-EPO, koji je potpisan 2011.godine a ratifikovan

2004.godine. Sporazum predviđa da prijava evropskog patenta sa naznačenjem republike Srbije i evropski patent proširen na republiku Srbiju imaju isto pravno dejstvo kao i nacionalna prijava , odnosno nacionalni patent na osnovu nacionalnog Zakona o patentima. Na osnovu ovog sporazuma, do danas je u našoj zemlji podneto 6000 evropskih patentnih prijava.

Pod franšizom se podrazumeva pravo stečeno kupovinom da se proizvode i prodaju određeni proizvodi ili usluge na određenoj teritoriji.

Žig je pravo kojim se štiti znak koji služi u prometu za razlikovanje robe ili usluga jednog pravnog ili fizičkog lica od iste ili slične robe, odnosno usluga drugog pravnog lica. Zakonska regulativa iz domena zaštite žiga, regulisana je Zakonom o žigovima, ("Službeni glasnik RS", br. 104/2009 od 16.12.2009. godine; stupio na snagu 24.12.2009. godine.)

Pravna zaštita znaka kojim se u prometu obeležavaju robe ili usluge nije zakonska obaveza, već je odluka o njegovoj pravnoj zaštiti prepuštena slobodnoj volji onoga koji znak koristi. Ukoliko privredni subjekat koristi svoj znak u prometu a nije ga zaštitio žigom, neće trpeti nikakve pravne posledice. Ipak, pravna zaštita znaka žigom uvek je dobrodošla, jer nudi brojne koristi za njegovog vlasnika.

Pored ostalih i sledeće:

- isključivo pravo vlasnika da žigom obeležava svoje robe i usluge u prometu na teritoriji zemlje u kojoj je zaštita priznata
- isključivo pravo vlasnika da svim drugim licim zabrani neovlašćeno korišćenje istog ili sličnog znaka za obeležavanje slične ili istovrsne robe i usluga u prometu na teritoriji zemlje u kojoj je zaštita priznata
- lako dokazivanje pred sudom, ili nekim drugim državnim organom, vlasništva nad žigom (na osnovu rešenja o priznavanju žiga, isprave o žigu, ili nekog drugog akta koji donosi Zavod za intelektualnu svojinu)

- žig je značajno oruđe za: ekskluzivnost vlasnika žiga, buduće investicije, finansijski dobitak od licenci, franšizinga i prenosa prava....¹⁴

U međunarodnim okvirima, žigovi su pravno zaštićeni Madridskim aranžmanom o međunarodnom registrovanju žigova (Službeni list SFRJ – Međunarodni ugovori br.2/74), Protokolom koji se odnosi na Madridski aranžman (Službeni list SFRJ – Međunarodni ugovori br. 2/98) i Pravilnikom za njihovo izvršenje (Glasnik intelektualne svojine br. 4/98).

Na osnovu navedenih međunarodnih ugovora, posredstvom Zavoda za intelektualnu svojinu i Svetske organizacije za intelektualnu svojinu, znak se može međunarodno registrovati u sedamdeset i jednoj zemlji sveta.

Licenca je pravo kojom nosilac patenta , strano ili domaće lice, prenosi svoja prava na drugog, putem pismenog ugovora, koji se zaključuje u skladu sa odredbama Zakona o obligacionim odnosima, čl.686-711.

Zakonom o pravnoj zaštiti dizajna detaljnije je uređen način zaštite prava na dizajn. Prema odredbi člana 2. ovog zakona dizajn je trodimenzionalni ili dvodimenzionalni izgled celog proizvoda ili njegovog dela. Na ovaj način je uređeno pravo na nekadašnji tzv. model ili uzorak.

Ukoliko preduzeće koristi više vrsta patenata, licenci i slično, račun 011 se može raščlaniti dalje na dva načina. Jedan je da se ovaj račun raščlani na dva četvorocifrena računa. Na račun 0110 - Koncesije, patenti, licence i slična prava i na 0119 - Ispravka vrednosti koncesija, patenata, licenci i sličnih prava.

Drugi način raščlanjavanja bi podrazumevao otvaranje posebnog analitičkog računa za svaku vrstu nematerijalnih ulaganja u okviru grupe 011. Tako bi se na primer, koncesije evidentirale na računu 0110 koji bi se dalje raščlanjivao na račune 01100 - Koncesije i 01109 - Ispravka vrednosti. Patenti bi se evidentirali na računu 0111, žigovi na računu 0112, licence na računu 0113 i tako dalje.

¹⁴Preuzeto sa website www.zis.gov.rs, posećen dana 20.10.2012.

Ulaganja u patente, koncesije, licence i slična prava, kao i sva nematerijalna ulaganja u fazi pribavljanja iskazuju se na računu 015 – Nematerijalna ulaganja u pripremi, a kada se otpočne sa korišćenjem vrši se prenos na račun 011, zaduživanjem računa 011 u korist računa 015.

2.3. Goodwill – račun 012

Na računu 012 - Goodwill, iskazuje se svaki višak nabavne vrednosti u odnosu na interes sticaoca u poštenoj (fer) vrednosti stečenih identifikovanih sredstava i obaveza na datum transakcije razmene po osnovu poslovnih kombinacija, u skladu sa MSFI 3.

U slučaju poslovne kombinacije koja dovodi do stvaranja odnosa matično pravno lice - zavisno pravno lice, goodwill iz stava 8. ovog člana matično pravno lice priznaje i prikazuje u svojim konsolidovanim finansijskim izveštajima.

U slučaju poslovne kombinacije kada jedno pravno lice kupuje neto imovinu drugog pravnog lica (sredstva umanjena za preuzete obaveze), uključujući i goodwill tog pravnog lica i preduzetnika, koja dovodi do statusne promene spajanja ili pripajanja, goodwill iz stava 8. ovog člana, priznaje se u pojedinačnom bilansu stanja pravnog lica sticaoca.

Svaki višak interesa sticaoca u poštenim (fer) vrednostima stečenih identifikovanih sredstava i obaveza u odnosu na nabavnu vrednost sticanja na datum transakcije razmene po osnovu poslovnih kombinacija, u skladu sa MSFI 3, unosi se u konsolidovane prihode perioda.¹⁵

Smatramo da treba naglasiti da je u odnosu matično – zavisno pravno lice, ovakvo postupanje prema MSFI 3, moguće samo u slučaju kada stečeno pravno lice nastavi da posluje kao pravno lice. U slučaju kada stečeno pravno lice prestane da postoji tj.

¹⁵Preuzeto sa website, www.mfin.gov.rs, Pravilnik o kontnom okviru i sadržini računa u kontnom okviru za privredna društva, zadruge, druga pravna lica i preduzetnike, posećeno dana 18.08.2012.

pripojeno je sticaocu, ova razlika se priznaje kao prihod u pojedinačnim finansijskim izveštajima sticaoca.

Izuzev MSFI 3 - Poslovne kombinacije, priznavanje i vrednovanje goodwill-a reguliše i MRS 38 – Nematerijalna ulaganja prema kome interno stvoreni goodwill ne može biti priznat. Nakon početnog priznavanja goodwill se mora testirati na eventualni gubitak zbog obezvređivanja, prema MRS 36 – Obezvređenje sredstava. Goodwill ne podleže obračunu amortizacije.

Specifičnost goodwill-a u odnosu na druga nematerijalna ulaganja koja se mogu samostalno sticati, je u tome što je goodwill nerazdvojiv od preduzeća kao celine. Ne može se samostalno sticati kao zasebno sredstvo, već samo kupovinom preduzeća po ceni koja je iznad fer vrednosti.

Prema tome, u poslovnim knjigama pojedinačnog preduzeća goodwill se može pojaviti samo ako je realizovan kupovinom preduzeća koje se spaja sa preduzećem kupca (sticanjem) i putem poslovne kombinacije spajanja dva ili više preduzeća u jedno.

2.4. Ostala nematerijalna ulaganja – račun 014

Na računu 014 – Ostala nematerijalna ulaganja iskazuju se ulaganja u ostala nematerijalna ulaganja koja se priznaju u skladu sa MRS.

Pod ostalim nematerijalnim ulaganjima podrazumevamo prava stečena ulaganjem u tuđa sredstva ukoliko preduzeće po osnovu takvog ulaganja stiče pravo da predmetna sredstva koristi u periodu dužem od godinu dana. Ova ulaganja obuhvataju ulaganja radi sticanja prava korišćenja (telefonski priključak, priključak za električnu mrežu, vodovod, kanalizaciju) kao i ulaganja radi poboljšanja na tuđim sredstvima (ulaganje u renoviranje iznajmljenog objekta ako se tim ulaganjem suštinski plaća zakupnina). Ukoliko ulaganje u iznajmljeni objekat ne podrazumeva plaćanje zakupnine takvim ulaganjem onda se za vrednovanje takvih ulaganja primenjuje MRS 16 – Nekretnine, postrojenja i oprema. Shodno navedenom, ovakva ulaganja bi se obuhvatala na računu 029 – Ulaganja na tuđim nekretninama, postrojenjima i opremi.

Na računu 014 se osim navedenog obuhvataju i ulaganja u računarski softver. Softver predstavlja deo računarskog sistema i obuhvata računarske programe, strukture podataka i odgovarajuću dokumentaciju koji služe za implementaciju logičkih metoda i procedura. Softver se definiše kao program ili niz programa koji sadrži uputstva za računar potrebna za operativne postupke samog računara (sistemski softver) ili za ispunjavanje drugih zadataka (aplikativni softver). Sistemski softver pokreće računar i obuhvata operativni sistem, drajvere, server i ostale alate. Operativni sistemi, kao što su Windows, Linux i drugi imaju zadatak da upravljaju celokupnim računarom, procesima i podacima. Aplikativni softver omogućava korisniku obavljanje određenih aktivnosti i izvršavanje određenih zadataka (Word, Excel, Power Point i ostalo).

Računovodstveno evidentiranje softvera opredeljuju dva faktora:

- da li se softver kupuje zajedno sa hardverom ili odvojeno od njega
- da li se pravo korišćenja softvera stiće na period duži ili kraći od godinu dana

Kao nematerijalno ulaganje može se priznati samo onaj softver koji se kupuje odvojeno od hardvera i koji se može koristiti u periodu dužem od godinu dana.

Kada pravno lice kupuje softver zajedno sa računarom, vrednost softvera ulazi u nabavnu vrednost računara i knjiži se na računu 023 – Postrojenja i oprema.

Kada pravno lice kupuje softver odvojeno od računara, i ima pravo da ga koristi u periodu kraćem od godinu dana, nabavka se obuhvata na računu 550-Troškovi neproizvodnih usluga i ovakvo ulaganje se tretira kao trošak perioda.

U slučajevima odvojene nabavke softvera, ako se taj softver može koristiti u periodu dužem od godinu dana ili pak neograničeno, nabavka bi se obuhvatala preko računa 014-Ostala nematerijalna ulaganja.

Smatramo bitnim napomenuti da period na koji je sklopljen ogovor o nabavci softvera u slučajevima odvojene nabavke nikako ne utiče na njegovu klasifikaciju kao nematerijalnog ulaganja. Naime, prilikom sklapanja ugovora u slučajevima Microsoft OVS (Open Value Subscription) licenci, iako se ugovor sklapa na period od tri godine, plaćanje se vrši unapred na period koji nije duži od 12 meseci i nije ispunjen

uslov da se ovakav ugovor prizna kao nematerijalno ulaganje bez obzira na njegovu ročnost, jer se ne radi o kupovini već o iznajmljivanju licenci. Nakon isteka ugovora, preduzeće se može opredeliti za kupovinu licenci u trajno vlasništvo ili odustati od istih. Napominjemo da je moguće odustati u bilo kom trenutku trajanja ugovora. Ovakve licence se evidentiraju kao trošak perioda preko konta 550-Troškovi neproizvodnih usluga.

Sa druge strane, prilikom sklapanja ugovora za kupovinu OLP (Open License Program) ili OV (Open Value), ugovor se sklapa na dve odnosno tri godine ali se licence kupuju u trajno vlasništvo što ih čini nematerijalnim ulaganjima i kao takve se evidentiraju preko konta 014-Ostala nematerijalna ulaganja.

Takođe, smatramo da je bitno naglasiti da se nematerijalnim ulaganjem ne može smatrati onaj softver sa kojim preduzeće raspolaže ako je taj softver raspoloživ svima bez nadoknade, kao na primer softver koji se može besplatno preuzeti preko Interneta.

Račun 014 se dalje može raščlaniti na dva načina. Jedan bi podrazumevao raščlanjavanje na dva četvorocifrena računa: 0140-Ostala nematerijalna ulaganja i 0149-Ispravka vrednosti ostalih nematerijalnih ulaganja.

Drugi način bi podrazumevao jedno detaljnije raščlanjavanje i primenljiv je u situacijama kada preduzeće koristi više različitih ostalih nematerijalnih ulaganja, kao na primer: 01400-Računarski softver, 01410-Ostala nepomenuta materijalna ulaganje, 01409-Računarski softver-ispravka vrednosti, 01410-Ostala nepomenuta nematerijalna ulaganja-ispravka vrednosti i tako dalje.

Promet nematerijalnih ulaganja na unutrašnjem tržištu podrazumeva prodaju i prenos prava njihovog korišćenja od strane domaćeg pravnog lica ili preduzetnika, drugom domaćem pravnom ili fizičkom licu.

Prema članu 5, stav 3. Tačka 1., Zakona o PDV, prometom usluge smatra se i prenos i ustupanje autorskih prava, patenata, licenci, zaštitinih znakova, kao i drugih prava intelektualne svojine.¹⁶

Shodno ovoj odredbi, PDV se obračunava na prenos i ustupanje autorskih prava, kao i na ustupanje i stavljanje na raspolaganje patenata, licenci, zaštitinih znakova, kao i drugih prava intelektualne svojine, po stopi od 20%.

Prilikom prometa softvera, stopa PDV-a, zavisi od toga da li se softver kupuje zajedno sa računarom (hardverom) ili odvojeno od njega. Ako se softver kupuje samostalno, prema članu 5. Zakona o PDV-u radi se o prometu usluge i obračunava se PDV od 20%. Ukoliko se softver kupuje zajedno sa računarom (već je instaliran) PDV se obračunava i plaća po stopi od 8% imajući u vidu da se radi o prometu personalnog računara.

Kada domaće pravno lice vrši promet softvera odnosno softverskih licenci stranom pravnom ili fizičkom licu na naknadu za izvršeni promet ne obračunava se i ne plaća PDV jer se kao mesto prometa smatra inostranstvo. Iako Zakon o PDV-u u članu 12. Stav 1. navodi da je mesto prometa usluge mesto u kojem pružalac usluga obavlja svoju delatnost, u stavu 3.tačka 4. podtačka 5. kao mesto prometa usluge kod prenosa, ustupanja i stavljanja na raspolaganje autorskih prava, prava na patente, licence, zaštitnih znakova i drugih prava intelektualne svojine navodi se mesto u kome primalac usluge obavlja delatnost odnosno ima sedište ili prebivalište.

Ukoliko domaće pravno lice kupuje licencu za korišćenje softvera od stranog pravnog lica koje nema stalnu poslovnu jedinicu na teritoriji Republike Srbije a nije ni odredilo poreskog punomoćnika, domaće pravno lice kao poreski dužnik je u obavezi da obračuna PDV u skladu sa članom 10.stav 1.tačka 3. Zakona o PDV-u. Prema članu 28.stav 5. Zakona o PDV-u, pravo na odbitak prethodnog poreza može da ostvari i poreski dužnik iz člana 10.stav 1.tačka 2 i 3., pod uslovom da je na naknadu za primljena dobra i usluge obračunao PDV u skladu sa ovim zakonom i da primljena dobra i usluge koristi za promet dobara i usluga koji podleže PDV-u.

¹⁶Preuzeto sa website, www.mfin.gov.rs, Zakon o porezu na dodatu vrednost, posećeno dana 22.10.2012.

Shodno Zakonu, privredni subjekat po ovom osnovu nema obavezu izdavanja računa, već se vrši interni obračun PDV-a kroz evidenciju ulaznih i izlaznih računa. Interni obračun se vrši samo u slučajevima kada softver nije uvezen na nekom materijalnom mediju (CD). Međutim, ukoliko je softver uvezen na nekom materijalnom mediju, nadležni carinski organ će prilikom carinjenja i obračuna uvoznih dažbina u carinsku osnovicu na koju se obračunava PDV uključiti i vrednost softvera. U tom slučaju, sticalac softvera nije dužan da izvrši interni obračun PDV-a.

Autorska i srodna prava uređuje zakon o Autorskim i srodnim pravima (Službeni glasnik Republike Srbije, br.104/2009 i 99/2011 od 27.12.2011.godine).

Autorskim pravom štite se književna dela, pozorišna dela, priručnici, novine, računarski programi, baze podataka, filmovi, muzička dela, koreografska dela, dela slikarstva, grafike, fotografije i skulpture, arhitekture, primenjenih umetnosti, kartografska dela, tehnički crteži i dr.

Mnoga stvaralačka dela zaštićena autorskim pravom iziskuju masovnu distribuciju i saopštavanje javnosti, što je skopčano sa velikim novčanim ulaganjima u njihovu diseminaciju. Iz tih razloga, autori često ustupaju prava na svojim delima pojedincima ili pravnim licima u cilju najboljeg plasmana na tržištu. Naknade vezane za konzumaciju dela zavise od okolnosti stvarnog korišćenja dela i nazivaju se autorskim tantijemama.

Prema važećim ugovorima WIPO, imovinska prava autora traju za života autora i 70 godina posle njegove smrti (ZASP takođe predviđa trajanje 70 godina post mortem). Ovak rok omogućava autorima i naslednicima ostvarivanje materijalne koristi u razumnom vremenskom periodu eksploatacije dela . Autorsko-pravna zaštita obuhvata i moralna prava autora, koja između ostalog podrazumevaju i pravo paterniteta (priznanje autorstva na delu), pravo protivljenja izmenama dela koje bi mogle naneti štetu ugledu i reputaciji autora.

Oblast autorskih i srodnih prava znatno je proširena tehnološkim razvitkom u proteklih nekoliko decenija, koje su omogućile nove načine i sredstva saopštavanja i korišćenja zaštićenih dela u svetskim razmerama (satelit, CD, DVD, i dr.). Korišćenje dela

posredstvom Interneta najnovije je otkriće koje otvara nova pitanja iz područja autorskog prava na kojim temama je intenzivno angažovana Svetska organizacija za intelektualnu svojinu WIPO. WIPO administrira dva tzv. „Internet ugovora“, WIPO WCT Ugovor o autorskom pravu i WIPO WPPT Ugovor o interpretacijama i fonogramima, oba iz 1996.godine, koja sadrže međunarodno pravne norme za sprečavanje nedozvoljenog pristupa zaštićenim delima, i generalno regulišu njihovo korišćenje na Internetu i drugim digitalnim mrežama.

2.4.1. Razvoj softvera u sopstvenoj režiji

Izuzev kupovine softvera na tržištu, privredni subjekti mogu razvijati softvere i u sopstvenoj režiji i koristiti ga za sopstvene potrebe ili prodati drugim licima pravo korišćenja licence za softver ili ga prodati potpunim prenosom vlasništva kao gotov proizvod.

Prema MRS 38, interno generisan softver predstavlja kategoriju interno generisane nematerijalne imovine koju treba razdvojiti na fazu istraživanja i na fazu razvoja. Prema MRS 38, nematerijalno ulaganje može nastati u fazi razvoja ali ne i u fazi istraživanja. U fazi istraživanja privredni subjekat ne može da pokaže da nematerijalna imovina postoji i da će proizvesti buduće ekonomske koristi. Troškove istraživanja treba tretirati kao rashod perioda a ukoliko se ove dve faze ne mogu precizno odvojiti, svi izdaci se, prema paragrafu 53 Standarda, teriraju kao da su nastali u fazi istraživanja.

Trošak interno generisanog nematerijalnog ulaganja uključuje sve izdatke koji se mogu pripisati njegovom stvaranju kao i pripremi za upotrebu, kao što su:

- izdaci za materijal i usluge
- zarade i naknade zarada zaposlenih koji su uključeni u stvaranje tog sredstva
- izdaci koji se direktno mogu pripisati stvaranju tog sredstva
- opšti troškovi koje su potrebni za stvaranje sredstva, pod uslovom da se shodno principu uzročnosti mogu rasporediti na predmetno sredstvo

Za razliku od ovih izdataka, primeri izdataka koji se ne bi mogli uključiti u troškove interno stvorenih nematerijalnih ulaganja, bi bili sledeći:

- troškovi, prodaje, administracije i drugi opšti troškovi, izuzev ako se mogu direktno pripisati pripremi imovine za korišćenje
- početno priznati gubici nastali pre nego što je sredstvo postiglo planirani nivo uspešnosti
- izdaci za obuku osoblja da koristi stvoreno sredstvo.

Shodno tome, u slučaju razvoja nematerijalnog ulaganja-softvera u sopstvenoj režiji, svi izdaci tj. rashodi bi se knjižili na uobičajen način u okviru računa rashoda a nakon obračuna vrednosti stvorenog nematerijalnog ulaganja (u okviru pogonskog knjigovodstva), knjiženje se vrši zaduživanjem računa nematerijalnih ulaganja uz odobravanje računa prihoda od aktiviranja sopstvenih učinaka.

2.5. Nematerijalna ulaganja u pripremi – račun 015

Na računu 015, knjiže se svi oblici nematerijalnih ulaganja koji se priznaju u skladu sa MRS od dana ulaganja do dana početka korišćenja.

Pod nematerijalnim ulaganjima u pripremi podrazumevamo sve one oblike nematerijalnih ulaganja čija nabavka nije još završena odnosno koja još nisu stavljena u upotrebu. O ovoj vrsti ulaganja možemo govoriti u sledećim slučajevima:

- kada nabavka (pribavljanje) traje određeni vremenski period, tj. kada po nastanku prvog izdatka (koji se priznaje kao nematerijalno ulaganje) to nematerijalno ulaganje nije još spremno za upotrebu;

- kada se nabavna vrednost (trošak nabavke) nematerijalnog ulaganja sastoji od dve ili više stavki (u ovom slučaju ovaj račun služi da se na njemu formira nabavna vrednost tj trošak nabavke nematerijalnog ulaganja).¹⁷

Po potrebi ovaj račun se može dalje raščlanjavati na više računa kako u glavnoj knjizi tako i u okviru posebnih analitičkih evidencija.

2.6. Avansi za nematerijalna ulaganja – račun 016

Na računu 016 iskazuju se dati avansi za sticanje svih oblika nematerijalnih ulaganja. Uplata avansa obavlja se sa tekućeg (poslovnog) računa preduzeća ili iz odobrenog kredita od banke i tom prilikom se vrši zaduživanje računa 016 a odovrava se račun 241 ili račun kredita.

¹⁷ Z. Petrović, K. Vićentijević, *Priručnik za primenu kontnog okvira za privredna društva, zadruge, druga pravna lica i preduzetnike*, Informativno poslovni centar, Beograd, 2007, str.88.

3. NOVIJA SHVATANJA U VREDNOVANJU NEMATERIJALNIH ULAGANJA

3.1. Koncept Nove ekonomije

Davne 1494. godine italijanski kaluđer i matematičar iz Venecije Luca Pacioli, objavio je tekst pod nazivom *Summa de Arithmetica, Geometrica* i postavio temelje sistema dvojnog knjigovodstva. Negov cilj je bio da poslovnim ljudima toga doba ponudi jednostavan sistem pomoću koga će moći da prate svoje transakcije. Danas, petstotina godina kasnije, ovaj koncept je i dalje u upotrebi što i predstavlja problem kada je u pitanju vrednovanje nematerijalnih ulaganja. U savremenim uslovima poslovanja, ovakav sistem je jednostavno prevaziđen i ne pruža dobro merilo vrednosti imovine preduzeća. Pre svega razlog treba tražiti u činjenici da je tradicionalni sistem računovodstva usmeren na vrednovanje materijalne imovine i da počiva na transakcijama kao što je trgovina. Međutim, polednjih decenija 20-tog veka došlo je do rapidnog rasta uloge IT u savremenom poslovnom okruženju. Infomacija i znanje prepoznate su kao temelj koncepta nove ekonomije i preuzimaju ulogu koju su nekada imala materijalna sredstva što ovakav sistem vrednovanja čini zastarelim. Upravo ovom problematikom se bavi profesor Baruch Lev sa Njujorškog univerziteta. Po njemu, računovodstvo danas postaje sve više beznačajno jer stari sistem vrednovanja ne može pouzdano da utvrdi vrednost nematerijalne imovine kao što su: ideje, brendovi, ljudski kapital.

U fokusu koncepta Nove ekonomije (New economy), upravo leži znanje i nematerijalna ulaganja kao proizvod znanja. Na svetskom tržištu liderske uloge preuzimaju takozvane Knowledge intense companies – znanjem intenzivne kompanije koje se odlikuju visokim učešćem nematerijalnih ulaganja u strukturi aktive, kao i njihovim računovodstvenim priznavanjem i vrednovanjem. Najvažniji resurs u stvaranju vrednosti jeste informacija i ljudsko znanje.

Dva trenda su prisutna danas:

- Veliki deo resursa odlikuje upravo nematerijalnost: informacije, analiza, ljudsko znanje. Ovakvi resursi se koriste za sredstva koja se takođe odlikuju nematerijalnošću. Softveri, IT, dizajn, patent. Sve manje i manje onoga što se proizvede može biti transportovano železnicom, smešteno uskladište ili izmereno na vagi.
- Primena i eksploatacija znanja postaje osnovni faktor konkurentske prednosti. Nova ekonomija nije samo rezultat razvoja nauke i tehnologije. Ona je rezultat i liberalizacije tržišta. Kompanije moraju da baziraju svoje konkurentske prednosti na proizvodima koji su osobeni, trajni, koji se mogu umnožavati ali koje konkurenti mogu teško imitirati. U eri otvorenog svetskog tržišta kompanijama je sve teže da održe konkurentsku prednost tradicionalnim sredstvima kao što su mašine, sirovine, zemljište ili jeftina radna snaga. U otvorenim ekonomijama ovakva sredstva su dostupna svim učesnicima na tržištu pod gotovo jednakim uslovima. Zato kompanije teže da konkurentsku prednost ostvare na nematerijalnim ulaganjima, sposobnostima i kompetencijama koje potrošači mogu lako da prepoznaju a konkurenti teško da imitiraju. Koncept znanjem intenzivnih kompanija nije samo odlika visokih tehnologija. Ovaj koncept zapravo opisuje čitav dijapazon novih izvora konkurentske prednosti primenljivih u svim industrijama, kompanijama ili regionima, od poljoprivrede, preko maloprodaje do industrije softvera i biotehnologije; uključujući set potpuno novih izvora konkurentske prednosti kao što su inovacije, kreiranje novih proizvoda i osvajanje novih tržišta.

John Kendrick je baveći se faktorima ekonomskog rasta došao do zaključka da su nematerijalna ulaganja značajno uticala na rast američke ekonomije tokom dvadesetog veka. Tokom 30-tih godina dvadesetog veka učešće nematerijalnih ulaganja u odnosu na materijalna iznosilo je 30% prema 70%. 90-tih godina dvadesetog veka ratio je bio 63% na 37%. U korist nematerijalnih ulaganja.

Wal-Mart, najveći svetski maloprodajni lanac je uložio milijarde dolara u informacione tehnologije i bio je jedna od prvih kompanija koja je povezala svoje maloprodajne objekte sa odeljenjem za nabavke. To im je omogućilo da na kraju svakog radnog dana imaju precizne informacije o preferencijama potrošača i obimu prodaje čitavog asortimana što je sistem nabavke dovelo gotovo do savršenstva. Omogućeno je da se zalihaman upravljaju po konceptu just-in-time¹⁸ što je dovelo do smanjenja troškova držanja zaliha ali su istovremeno izbegnute situacije držanja nepotrebnih zaliha kao i mogućnost nedostatka najtraženijih artikala. Vođene ovakvom strategijom, mnoge kompanije su sledeći strategiju Wal-Mart-a počele da inventar zamenjuju informacijom.

Informacija je postala toliko važna da je većina kompanija sa leaderskom pozicijom na tržištu, ali i one koje tome teže, spremna da više investira u informaciju nego u materijalnu imovinu. Prepoznata je važnost povezivanja različitih poslovnih procesa kroz ERP (Enterprise resource planning) softvere kao i povezivanje kompanije sa potrošačima kroz elektronsku razmenu podataka. Mnoge kompanije svoje upravljanje zasnivaju na softverskim rešenjima tipa CRM (customer relationship management) ili SCM (supply chain management).

Uzmimo za primer farmaceutske kompanije i rapidan rast farmaceutske industrije poslednjih decenija. U savremenim uslovima poslovanja, možemo reći da su znanjem intenzivne kompanije u povoljnijem položaju od tradicionalnih. Istina je da je put do izlaska na tržište opterećen ogromnim troškovima koji se ulažu u istraživanje i razvoj kao i velikim rizicima ali jednom kada izađu na tržište ovakve kompanije ostvaruju ogromne prihode.

Uzmimo primer kompanije AOL (American Airlines) koja je 1994. i 1995.godine kapitalizovala troškove sticanja kupaca u iznosu od 385 miliona dolara. Kompanija je smatrala da je privlačenjem novih kupaca stvoreno sredstvo koje će pomoći kompaniji da u budućnosti postane profitabilnija. Ovakav potez je naišao na osudu javnosti jer su finansijski analitičari ovakav potez nazvali varanjem. U Oktobru 1996.

¹⁸ *Just-In-Time (JIT) koncept predstavlja strategiju upravljanja zalihaman, sa ciljem smanjenja zaliha kao i troškova držanja zaliha.*

godine AOL je odustao od ovakvog kocepta i rashodovao svih 385 miliona dolara. U tom periodu kompanija je usled ovako velikih troškova iskazala veliki gubitak. U trenutku kada je proces privlačenja novih kupaca završen kompanija je počela da iskazuje profit koji je upravo nastao kao rezultat ovih troškova. U oba perioda finansijski izveštaji su netačni što je posledica primene tradicionalnog sistema računovodstva.

Ovakvi uslovi poslovanja zahtevaju od menadžera da se preorijentišu da i kompanije adaptiraju nematerijalnim pokretačima vrednosti više nego tradicionalnim sistemima što zahteva da kompanije budu u mogućnosti da individualna znanja i odnose sa kupcima transformišu u nematerijalna ulaganja koja će poslužiti kao osnov za buduće vrednosti.

Ovo zahteva menadžere sa vrlo visokim razumevanjem prirode ljudskog kapitala, nematerijalnosti i njihove uloge u stvaranju vrednosti. To se može postići kroz fleksibilniju organizacionu strukturu, procedure zasnovane na znanju i radnom okruženju koje će zaposlene stimulirati na veću produktivnost i omogućiti da svoje znanje transformišu u stvaranje vrednosti za kompaniju,

Menadžment mora da tretira sva tri elementa:

- ljudski kapital (individualno znanje kao temelj stvaranja vrednosti)
- odnose sa partnerima (eksterna marketinška i prodajna baza)
- unutrašnju organizacionu strukturu i poslovne procese

kao osnovne faktore stvaranja vrednosti u znanjem intenzivnom poslovnim okruženju.

Samo na ovaj način menadžeri će biti u stanju da stvore, akumuliraju, održe i ojačaju nematerijalna sredstva i intelektualni kapital u cilju stvaranja dodatne vrednosti i za akcionare i za ulagače . Ovo zahteva novi pristup menadžmentu.

3.2. Savremeni pristupi vrednovanju nematerijalnih ulaganja

Računovodstveni sistem se menja vrlo sporo. Stoga problem pri vrednovanju nematerijalnih ulaganja nije samo njegova zastarelost već i promene koje povećano učešće nematerijalnih ulaganja u aktivni donosi.

Finansijski izveštaji koji su pripremljeni u skladu sa MRS i MSFI kao i lokalnim zakonskim propisima imaju karakter izveštaja opšte namene. Eksterni korisnici ovih izveštaja mogu imati potrebe za različitim setom informacija. Informacije prezentovane u finansijskim izveštajima predstavljaju polaznu ali ne i dovoljnu osnovu za zadovoljenje njihovih informacionih potreba što kao posledicu ima potrebu za dodatnim izveštajima od strane menadžmenta i zahteva obelodanjivanje informacija koje se ne mogu sagledati iz redovnih finansijskih izveštaja.

Informacije koje produkuje finansijsko računovodstvo prikazuju performanse preduzeća ostvarene u prethodnom periodu. One su relevantne za predviđanje budućih perspektiva kompanije pod pretpostavkom da okolnosti koje su odlikovale prethodni period i na mikro i na makroekonomskom planu budu stabilne.

Međutim kako se savremeno poslovno okruženje odlikuje velikim stepenom promene, u takvom ambijentu istorijske informacije ne predstavljaju adekvatnu osnovu za prognoziranje budućih performansi. U takvom okruženju računovodstvene informacije imaju ograničenu svrsishodnost u predviđanju čime se u pitanje dovodi njihova relevantnost.

Kao ključni problemi tradicionalnog sistema finansijskog izveštavanja, mogli bi se navesti:

- tradicionalni finansijski izveštaji prezentiraju informacije istorijskog karaktera i fokusirani su na sposobnost kompanije da stvori vrednost iz postojećih sredstava i obaveza
- u savremenim uslovima poslovanja ključni faktori stvaranja vrednosti su pretežno nefinansijskog karaktera i nisu prezentirani u tradicionalnim finansijskim izveštajima

- sve veća uloga nematerijalnih sredstava u stvaranju vrednosti i potreba prikazivanja i onih stavki koje se prema važećim standardima ne mogu iskazati u bilansu stanja

Navedene okolnosti dovode od problema merenja vrednosti preduzeća pouzdano i precizno. Naime, berzanska vrednost kompanija, naročito iz oblasti visokih tehnologija i usluga je nekoliko puta veća od knjigovodstvene vrednosti. Ovaj jaz između tržišne i knjigovodstvene vrednosti, je upravo pokazatelj da je nematerijalna aktiva, u najširem smislu, bitan faktor vrednosti i bogatstva kompanija. Ovaj jaz je upravo poslužio kao osnov kritika tradicionalnih sistema računovodstva koji teško mogu da procene vrednost nematerijalne imovine.

Istraživanje koje je sprovedeno na uzorku od 500 najvećih američkih preduzeća sa liste Standard & Poor's u periodu od 1997 – 2001.godine a koje je bilo usmereno na odnos između tržišne i knjigovodstvene vrednosti, pokazuje da preko 80% tržišne vrednosti ovih kompanija nije uključeno u finansijske izveštaje.

U periodu od 1978.godine do 1996.godine, Baruch Lev i Paul Zarowin su izvršili analizu na uzorku od između 3700 i 3800 američkih kompanija i došli do zaključak da tradicionalne knjigovodstvene informacije o prihodima, cash-flow, knjigovodstvenoj vrednosti postaju sve manje relevantne za procenu tržišne vrednosti kompanija. Tokom 60-tih i 70-tih godina prošlog veka promene u prihodima kompanija činile su oko 25 % promena u njihovoj tržišnoj vrednosti. Do sredine 90-tih ovaj procenat je pao na svega 10%. Lev i Zrowin su zaključili da cash-flow i knjigovodstvena vrednost kompanija postaju sve manje relevantne.

U cilju ovog istraživanja uzorak su podelili u 10 grupa na osnovu knjigovodstvene i tržišne vrednosti kompanija. Prvu grupu činilo je 10 % kompanija sa najvećom vrednošću a poslednju 10 % kompanija sa najnižom vrednošću.

Lev and Zarowin su zatim izmerili koliko često su kompanije menjale svoje pozicije po nivoima, krećući se između grupa. 1960-tih verovatnoća da kompanija promeni grupu po osnovu njene tržišne vrednosti bila je između 30-40 %. 1990-tih ova verovatnoća je porasla na nekih 50-60%.

Oni smatraju da je ovo posledica rastuće konkurencije na svetskom tržištu, liberalizacije tržišta i otvaranje novih ali i većih ulaganja u nematerijalnu imovinu, kao na primer u istraživanje i razvoj u kreiranju novog proizvoda. Svi ti faktori znatno otežavaju procenu vrednosti kompanije jer je sa računovodstvenog aspekta teško proceniti i uporediti ulaganja u nekom dužem periodu sa prihodima koji će nastati u budućnosti.

Ovo istraživanje je pokazalo da je američki tradicionalni sistem računovodstva dobar pokazatelj tržišne vrednosti kompanija kada su ulaganja u nematerijalnu imovinu stabilna tokom dužeg vremenskog perioda. Problem nastaje kada se ulaganja povećavaju, pre svega u inovacije, kao što je osvajanje novog tržišta ili kreiranje novog inovativnog proizvoda. Tada investitorima i računovođama postaje teško da procene buduće prihode od ovih ulaganja jer su u budućnosti neizvesni.

Ističu da problem nije u visini ulaganja u nematerijalnu imovinu već u stepenu promene ulaganja. Svaku promenu koja se odnosi na ulaganja u nematerijalnu imovinu je teško pratiti.

Ovo nas navodi na zaključak da je tradicionalni sistem računovodstva dobar za procenu tržišne vrednosti kompanija u zrelim industrijama sa relativno sporom stopom promene i inovacija, nezavisno da li se radi o materijalnim ili nematerijalnim sredstvima.

Tradicionalni sistem računovodstva teško može da ide u korak sa industrijama sa velikom stopom promena, velikim stepenom inovacija pre svega u nematerijalna sredstva jer je poređenje ulaganja sa prihodima otežano. Sugerise se izrada petogodišnjih knjigovodstvenih izveštaja. Smatraju da bi tako mogla da se dobije bolja slika o troškovima nastalim u jednom obračunskom periodu (jednoj godini) i prihodima nastalim u nekom drugom periodu. Predlažu da se sva ulaganja u neki rizičan inovativni proizvod obuhvataju kao trošak u fazi njegovog razvoja. Ako bi se pokazalo uspešnim, ovi troškovi bi se u proteklom periodu preformulisali kao kapitalne investicije.

Takođe procenu vrednosti nematerijalnih ulaganja otežava i često nepostojanje otvorenog tržišta za nematerijalna ulaganja što čini teškim trgovinu ali i određivanje njihove cene.

Smatramo da bi jedno od rešenja mogao biti širi dijapazon varijabli za vrednovanje nematerijalne imovine. Ne može se intelektualni kapital, reputacija neke trgovačke marke ili softver vrednovati na isti način, naročito ako imamo u vidu činjenicu da su informacije iz knjigovodstva informacije iz prošlosti o nečemu što se već dogodilo. Ne uključuju u sebe dinamiku procesa koji se u poslovnom svetu i na tržištima događaju svakodnevno što može delovati destimulativno na potencijalne investitore.

Ono što otežava procenu vrednosti jeste i mogućnost insajderske trgovine informacijama. Zaposleni u kompanijama imaju pristup informacijama o razvoju nematerijalnih ulaganja i njihovim mogućnostima. Na primer, menadžer u farmaceutskoj kompaniji ima informacije o tome da li razvoj nekog leka dovesti do njegove tržišne eksploatacije. Investitori koji bi želeli da ulože u kompaniju, nemaju. On je u mogućnosti da trguje informacijom. To otežava investitorima da procene vrednost kompanije i mogućnosti novog proizvoda.

Sa druge strane postoji i mogućnost precenjivanja vrednosti nematerijalne imovine. Menadžeri u kompanijama koje se bave netransparentnim delatnostima kao što su , na primer, farmaceutska industrija ili internet mogu manipulirati informacijama o nekim budućim proizvodima što će privući više investitora u ove grane na štetu nekih drugih transparentnijih.

Takođe, kompanije sa više nematerijalnih sredstava nego materijalnih u svojoj aktivi mogu imati poteškoće prilikom uzimanja zajmova kod banaka ili od investitora. Banke obično traže obezbeđenje u vidu materijalne imovine.

Računovodstveni izveštaji ne pružaju informacije o vrednosti ljudskog znanja u kompaniji. Sve je stvar procene. Kada je IBM preuzimao Lotus, procenjeno je da istraživanja i razvoj koja su u toku vrede 1,8 milijardi dolara. Zaposleni na ovim aktivnostima u Lotusu su sigurno bili dobro plaćeni ali nikako nisu mogli da izračunaju da zajedno vrede skoro 2 milijarde dolara!!! Toliko je IBM procenio njihovo znanje. Bolje informacije o vrednosti ljudskog kapitala bi svakao umanjile ovu asimetriju u informacijama koje imaju zaposleni i menadžeri i, koju bi menadžeri mogli da iskoriste kao svoju prednost.

Otežavajući faktor je i nestalnost i neizvesnost ovakvih industrija. Tokom 1990-tih u Velikoj Britaniji je došlo do velikih investicija u farmaceutske kompanije koje nisu ostvarivale neke znatne profite ali su obećavale nove, revolucionarne lekove. Ove velike investicije dovele su do skoka cena akcija. Nakon niza razočaravajućih rezultata kliničkih ispitivanja potencijalnih novih lekova, mnogi investitori su prešli u neke druge grane noseći sa sobom velike gubitke. Sve ovo je dovelo do povećane opreznosti kod investitora i negativno uticala na čitav sektor. Ovakav vrtoglavljeni rast cene akcija a zatim kolaps ne pomaže investitorima da planiraju i otežava proces alokacije kapitala između različitih industrija.

Ovaj i slični primeri iz prakse sugerišu da neadekvatno obelodanjivanje vrednosti nematerijalnih ulaganja može da izazove velike štete naročito u znanjem intenzivnim granama industrije a jedan od načina za njihovo prevazilaženje bi se mogao identifikovati u unapređenju sistema obelodanjivanja troškova istraživanja i razvoja.

Vrlo često je prisutna asimetrija u informacijama između insajdera koji trguju akcijama i običnih investitora kao i asimetrija informacija unutar samih kompanija u korist menadžera i akcionara a na štetu zaposlenih koji mogu podceniti svoj rad. Neke kompanije se mogu suočiti sa većim troškovima kapitala nego što je potrebno, dok u druge investitori mogu uneti mnogo više kapitala nego što je potrebno. Nestalnost i neizvesnost u ovakvim industrijama znatno otežavaju alokaciju kapitala.

Jedan od načina da se utvrdi vrednost sredstava jeste utvrditi koliko bi bili troškove zamene tog sredstva. To je teško uraditi sa nematerijalnim ulaganjima kao što su na primer ljudsko znanje ili vrednost nekog brenda jer su po prirodi teško odvojivi od drugih sredstava. Procena troškova zamene je vrlo teška.

Drugi način da se utvrdi vrednost sredstava je da se proceni prihod koji će sredstvo doneti tokom svog korisnog veka trajanja i da se proceni njegova neto sadašnja vrednost. Teško je odrediti vrednost nematerijalnog sredstva naročito ako je u tesnoj korelaciji sa materijalnom imovinom. Koliko vredi Microsoft marka i koji deo njene vrednosti direktno zavisi od kvaliteta proizvoda pre nego od samog brenda? Prihodi iz

proteklih perioda nisu dobar pokazatelj vrednosti kompanija koje posluju na tržištima u kojima su tehnološke promene vrlo česte.

Upravo se Microsoft najčešće uzima kao primer kompanije sa tržišnom vrednošću koja je mnogo veća od knjigovodstvene vrednosti. Tako je 1997.godine tržišna vrednost kompanije iznosila 87 milijardi dolara dok je knjigovodstvena vrednost materijalne imovine iznosila svega 10 milijardi dolara.

Microsoftova vrednost potiče od vrednosti softvera kao i orijentacije kompanije na razvoj superiornih softverskih rešenja. Takođe i do marketinških i prodajnih kapaciteta, široke internacionalne baze klijentata kojoj se konstantno nude nova rešenja. Većina kapitala koje Microsoft poseduje nije imovina u pravom smislu te reči (mašine, zemljište). To je pre svega intelektualni kapital i nematerijalna ulaganja koji se ogledaju kroz ljudski kapital (talentovani zaposleni sa idejama za nove proizvode i patente), procedure i organizacionu strukturu kompanije kao i odnosi sa kupcima i partnerima kroz koje se ostvaruju marketinški i prodajni ciljevi.

Vrednost kompanije SAP zasniva se na sposobnosti da proizvedu superiorna softverska rešenja i mogućnosti da ih uspešno prodaju širom sveta. Slično Microsoft, SAP svoje poslovanje bazira na širokoj bazi klijenata od više od 13500 korporativnih klijenata u 120 zemalja širom sveta i velikom broju partnera iz oblasti konsaltinga, softvera i hardvera. Ti partneri su uključeni u marketinške, konsultantske i aktivnosti implementacije oko razvoja SAP-ovih ERP rešenja što čitavu organizaciju oko kompanije čini pet puta većom nego što je sama kompanija. Microsoft i SAP nisu usamljeni na ovom polju. Oni su samo bili pioniri u današnjem poslovnom okruženju gde veliki deo čine znanjem intenzivne kompanije. Kao je softver ništa drugo do kodifikovano znanje, ovakve kompanije su 100 % znanjem intenzivne.

Konkurentska prednost u savremenom poslovnom okruženju se bazira na umeću adekvatnog upravljanja nematerijalnim aspektima poslovanja. Naime, trend savremenog poslovanja se ogleda u prelasku sa ekonomije bazirane na fizičkim proizvodima i resursima na ekonomiju zasnovanu na znanju i uslugama koje se kvalitetno isporučuju upravo zahvaljujući eksploataciji nematerijalne aktive. U prilog ovome ide činjenica da je

1982.godine od 100 dolara koji su bili investirani u kupovinu akcija američkih preduzeća sa liste S&P 500 u proseku u materijalnu aktivu bilo uloženo 62,3 dolara. Deset godina kasnije, 1992. godine, samo 37,9 dolara od 100 uložених dolara je bilo potrošeno na materijalnu aktivu, da bi 1999. godine ovaj iznos pao na 16 dolara. U informatičkoj eri nematerijalna aktiva, tj. aktiva koja još uvek ne može da se u potpunosti obelodani u okviru tradicionalnih finansijskih izveštaja, u proseku čini oko 75% vrednosti savremenog preduzeća. S druge strane, prosečno oko 25% tržišne vrednosti preduzeća sačinjava njena materijalna imovina.

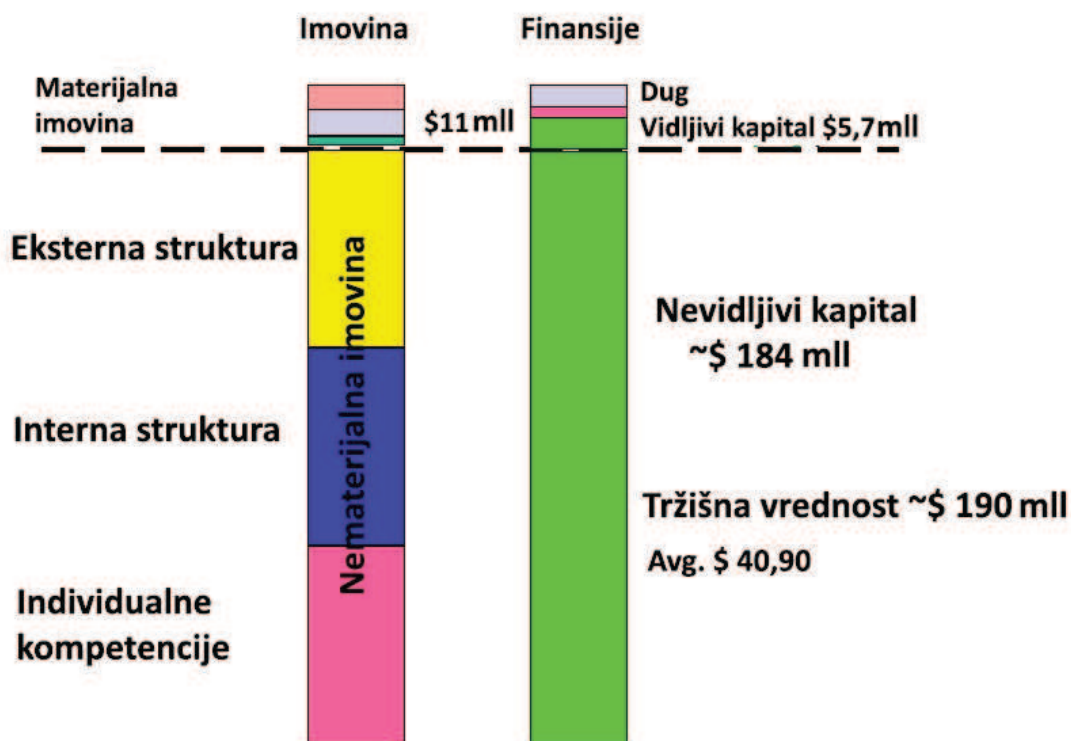
Danas veliki deo tržišne vrednosti preduzeća čine nematerijalne vrednosti i intelektualni kapital (ljudi, brendovi, procesi) što stvara potrebu za razvojem sistema merenja koje će da prepozna i oceni ostale pokazatelje vrednosti preduzeće kao što su odnosi sa potrošačima, uspešnost poslovnih procesa, sposobnost za razvoj i sl. Ovi novi modeli su nastali kao potreba menadžmenta za većom količinom informacija o nematerijalnim ulaganjima što bi im omogućilo efikasnije upravljanje istim.

Sveiby je analizirajući kompaniju Nokia u svom članku „The Invisible Balance Sheet“ ukazao na veliku dikrepancu između knjigovodstvene i tržišne vrednosti ove kompanije koja je nastala kao rezultat „nevidljivosti“ odnosno nematerijalnosti većeg dela njene aktive.

U svojoj analizi pošao je od godišnjeg finansijskog izveštaja iz 1999.godine prema kome je vrednost materijalne imovine iznosila 11 milijardi dolara. Za finansiranje ove imovine Nokia je pozajmila 5,3 milijarde na ime dugoročnog zajma a ostatak od 5,7 milijardi je finansiran od strane deoničara kompanije. U Avgustu 2000. godine investitori su bili spremni da akcije kompanije otkupe po ceni od 40,9 dolara što znači da je u tom trenutku tržišna vrednost kompanije iznosila približno 190 milijardi dolara. Imajući u vidu razliku između tržišne i knjigovodstvene vrednosti kompanije od približno 184 milijarde dolara, Sveiby zaključuje da ta razlika upravo predstavlja vrednost nematerijalne aktive koja se iz bilansa ne može sagledati. Upravo ta vrednost je ono što on naziva „nevidljivom“ imovinom na koju ukazuje svojim „bilansom nevidljive imovine“¹⁹

¹⁹K.E.Sveiby, *The Invisible Balance Sheet*, preuzeto sa website www.sveiby.com., posećeno dana 09.12.2012.

Nokia bilans nevidljive imovine, Q3 2000. god.

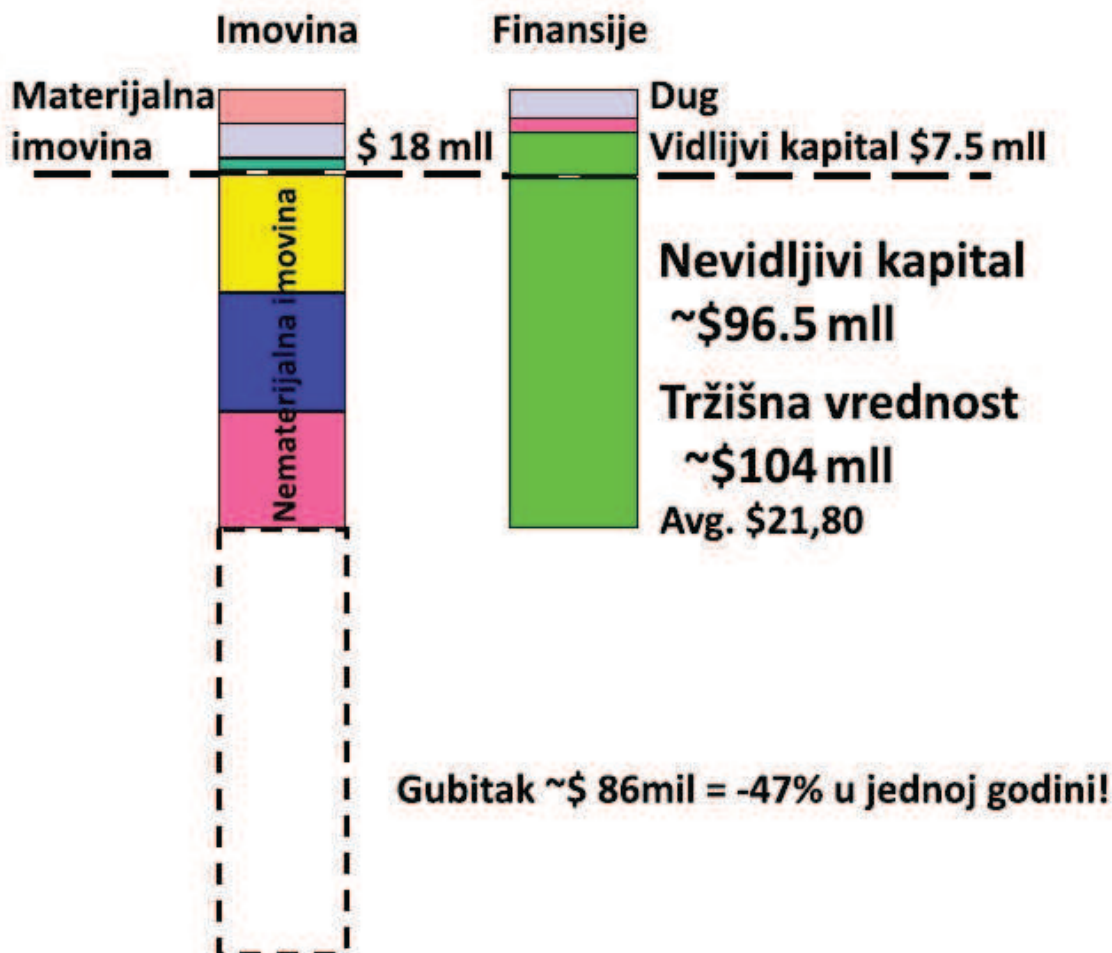


Pod pretpostavkom da je u tom trenutku neka druga kompanija bila zainteresovana da preuzme Nokiu, morala bi da plati približno 190 milijardi dolara pri čemu 184 milijarde koje u zvaničnom bilansu nisu iskazane a predstavljaju ništa drugo do goodwill stečen eventualnim preuzimanjem.

Svojom analizom Sveiby je ukazao na problematiku postojanja i vrednovanja nematerijalne imovine ali i postavio pitanje da li „bilans nevidljive imovine“ treba da bude u funkciji merenja vrednosti kompanije i njene nematerijalnosti? On smatra da to zavisi od svrhe vrednovanja. Finansijska merila i novčana procena su neophodne prilikom kupovine ili prodaje kompanije ili njene imovine kao i prilikom vrednovanja na eksternom tržištu. Vrednost akcija je u direktnoj korelaciji sa fluktuacijama na tržištu određene grane ali, i globalnim trendovima.

Nakon godinu dana, „bilans nevidljive imovine“ kompanije Nokia je pokazivao sasvim drugačije vrednosti:²⁰

Nokia Bilans nevidljive imovine, Q3 2001. god.



Uporednom analizom ova dva bilansa mozemo zaključiti da je nakon godinu dana kompanija Nokia imala gubitak na vrednosti nematerijalne aktive od približno 88 milijarde dolara kao i gubitak na tržišnoj vrednosti od gotovo 86 milijarde dolara.

²⁰ K.E.Sveiby, *Methods for measuring intangible assets*, preuzeto sa website www.sveiby.com., posećeno dana 09.12.2012.

Vrednost akcija je sa 40,9 dolara u avgustu 2000.godine pala na 21,8 dolara u istom mesecu naredne godine. Ovakva reakcija tržišta je jednostavno posledica jednog rigidnijeg stava investitora u odnosu na tržište telekomunikacija. Generalno, usledio je pad akcija na tržištu telekomunikacija.

Ono na šta je Sveiby želeo da ukaže ovom analizom jeste činjenica da pad cene akcija ne mora uvek da znači i smanjenje vrednosti kompanije. Pad cene akcija i tržišne vrednosti ne znači da kompanija nema drugu vrednost koju ne možemo izmeriti finansijskim merilima i pokazateljima i koja nije na prvi pogled vidljiva iz godišnjih finansijskih izveštaja.

Zato Sveiby u analizu uvodi svoj Monitor nematerijalne aktive koji akcenat stavlja na nefinansijske pokazatelje vrednosti imovine.

Sveiby navodi četiri grupe metoda za merenje nematerijalne imovine, bazirajući svoju klasifikaciju na onoj koju su dali Luthy (1998) i Williams (2000)²¹:

- Direktne metode, Direct Intellectual Capital methods (DIC)

Baziraju se na principu da prvo treba utvrditi svaki pojedinačni element nematerijalne aktive i njegov novčani ekvivalent. Vrednost nematerijalne imovine je zapravo agregatni iznos vrednosti svih komponenti.

- Metode tržišne kapitalizacije, Market Capitalization Methods (MCM)

Ove metode se baziraju na utvrđivanju razlike između tržišne vrednosti preduzeća i knjigovodstvene vrednosti kapitala. Upravo ta pozitivna razlika ukazuje na postojanje nematerijalne aktive koja je generisala uvećanu vrednost.

- Metod prinosa na ukupna sredstva, Return on Assets methods (ROA)

²¹Isto

Ovaj metod stavlja u odnos prosečnu vrednost bruto dobiti i prosečnu vrednost materijalne aktive preduzeća. Dobijena vrednost se poredi sa prosekom grane. Dobijena razlika se množi sa prosečnom vrednošću materijalne imovine da bi se izračunala prosečna godišnja dobit od nematerijalne aktive. Deljenjem ovog iznosa iznad vrednosti prosečno ostvarene dobiti u grani sa prosečnim troškovima kapitala ili odgovarajućom kamatnom stopom dobija se procenjena vrednost nematerijalne aktive ili intelektualnog kapitala.²²

- Scorecard metodi, Scorecard Methods (SC)

Ovi metodi se mogu primenjivati na nivou svake pojedinačne komponente nematerijalne aktive . Vrednost nematerijalne aktive se posmatra sa aspekta doprinosa strategiji uvećanja vrednosti.

Svaka od navedenih grupa metoda ima svoje prednosti i nedostatke i primena zavisi od konkretne situacije. Na primer, ROA i metode tržišne kapitalizacije mogu biti vrlo korisne u situacijama merđžera i akvizicije i prilikom procene tržišne vrednosti kompanija. Takođe se mogu koristiti i za poređenja kompanija koje posluju u istoj grani i dobri su pokazatelji finansijske vrednosti nematerijalnih ulaganja.

Nedostatak je što sve vrednosti prevode na novčanu što može dovesti do površnih procena. Takođe, nisu pogodan pokazatelj u slučajevima neprofitnih organizacija ili javnog sektora što se naročito odnosi na metode tržišne kapitalizacije.

Prednosti direktnih i scorecard modela je što mogu pružiti jasniju sliku o zdravlju kompanije od finansijskih pokazatelja i mogu se lako primeniti na bilo kom nivou u kompaniji. Izveštavanje bazirano na ovim metodama može biti brže i tačnije od onog baziranog na čisto finansijskim pokazateljima. Takođe su pogodni za primenu u neprofitnim organizacijama, i javnom sektoru. Glavni nedostaci su što se moraju posebno prilagoditi svakoj kompaniji i željenoj svrsi i što se radi o relativno novim metodima koji još uvek nisu široko prihvaćeni.

²² S. Janošević, *Nematerijalna aktiva i stvaranje vrednosti*, preuzeto sa website www.strategijskimenadzment.com, posećen dana 10.01.2013.

U nastavku ovog rada, objasnićemo neke od novijih metoda za merenje vrednosti nematerijalnih ulaganja.

3.2.1. Balance Scorecard model

Balanced scorecard model pokušava da poveže finansijski učinak sa nematerijalnim ulaganjima kao što su: kvalitet i moral zaposlenih, zadovoljstvo kupaca i sl.

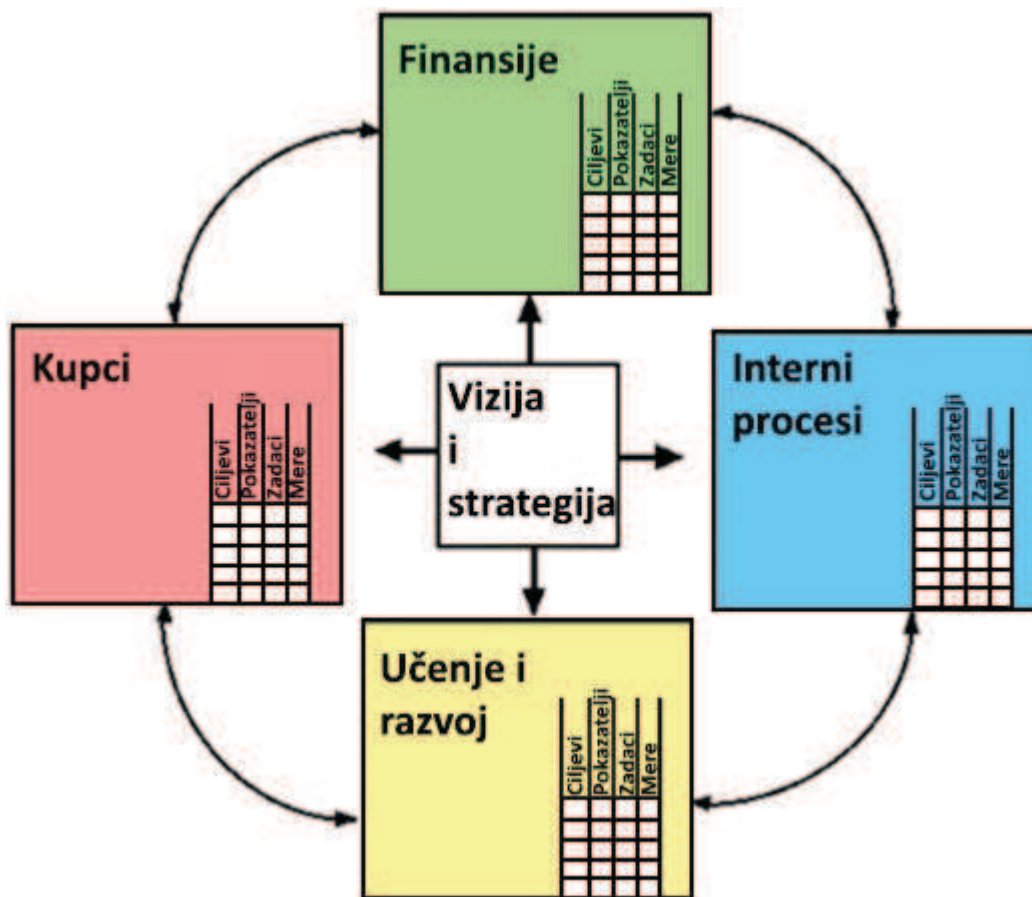
Tvorci ovog koncepta, Kaplan i Norton su u svom modelu pošli od tradicionalnih finansijski pokazatelja. Iako su oni dobri indikatori prošlih događaja adekvatni su za kompanije industrijske ere kod kojih odnosi sa klijentima i kompetencije zaposlenih nisu od presudnog značaja za uspeh. Sa druge strane, za kompanije u informatičkoj eri mogu biti neadekvatni jer ovakve kompanije stvaraju buduću vrednost kroz investicije u svoje kupce, dobavljače, tehnologiju, procese i inovacije.

Prema Harvard Business Review, Balanced Scorecard model predstavlja najznačajniju upravljačku ideju nastalu u prethodnih 75 godina.

Prvi korak jeste donosenje strategije i unošenje budućih smernica u model. Tu su od pomoći strateške mape koje su stvorene kao nadogradnja BS modela. One zapravo predstavljaju strateške ciljeve kompanije. Sve što menadžment treba da postigne u nekom budućem periodu od 3-5 godina, unosi se u ove mape.

Kaplan i Norton definišu set ciljeva kroz četiri perspektive kao što je prezentirano na sledećoj slici:²³

²³Preuzeto sa website www.balancedscorecard.org, posećen dana 15.12.2012.



- Finansijska perspektiva (koje finansijske rezultate treba ostvariti u interesu deoničara?)
- Perspektiva kupaca (kako se treba odnositi prema kupcima?)
- Perspektiva internih procesa (kako upravljati ovim procesima u cilju stvaranja konkurentske prednosti?)
- Perspektiva učenja i razvoja (kako održati sposobnost za promenu i inovaciju?)

3.2.1.1. Finansijska perspektiva

Kreiranje strateške mape po pravilu po pravili počinje upravo finansijskom strategijom. Cilj je da se poveća vrednost za vlasnika kompanije ili za deioničare na jedan od dva načina:

- povećanje prihoda ili
- rast produktivnosti.

Povećanje prihoda se ostvaruje kroz ponudu novih proizvoda, osvajanje novih tržišta kao i kroz intenziviranje odnosa sa postojećim korisnicima kroz proširenje ponude (prodaja paketa proizvoda ili ponuda postojećih koji do tada nisu bili zastupljeni u asortimanu).

Povećanje produktivnosti se realizuje kroz smanjenje direktnih i indirektnih troškova kao i kroz bolju iskoristivost postojeće imovine putem smanjenja kapitala potrebnog za održavanje zadatog nivoa poslovanja.

Rast produktivnosti daje rezultate ranije od strategije rasta prihoda. Međutim, bitna je uravnoteženost ove dve strategije što osigurava da smanjenje troškova i imovine ne može negativno delovati na potencijal rasta kompanije.

3.2.1.2. Perspektiva kupaca

U fokusu svake poslovne strategije jeste ponuda vrednosti kupcu koja se ostvaruje kroz jedinstveni mix proizvoda i usluga, odnosa sa kupcima i samim korporativnim imidžom koji kompanija poseduje. Upravo to određuje način kojim jedna kompanija privlači, zadržava i produbljuje odnose sa postojećim korisnicima što je čini različitom od konkurencije.

U principu, svaka kompanija bira jednu strategiju za ostvarenje svojih konkurentskih prednosti i trudi se da ostale zadrži na prihvatljivom nivou.

Istraživanja su pokazala da zapravo 75% menadžerskih timova nema usaglašen stav šta zapravo njihova kompanija nudi klijentima.

3.2.1.3. Perspektiva internih procesa

U trenutku kada kompanija jasno definiše prethodne dve strategije u stanju je da odredi načine na koje će ostvariti jedinstvenu ponudu vrednosti svojim kupcima kao i načine na koje će postići rast prihoda ali i povećanje produktivnosti. Ova perspektiva zapravo stavlja akcenat na ključne aktivnosti u doprinosi rezultatu u srednjoročnom periodu. Obuhvata aktivnosti inkorporirane u poslovne procese.

Smanjenje troškova koje počiva na poboljšanim procesima stvara kratkoročne dobitke. Rast prihoda na osnovu poboljšanog odnosa sa kupcima doprinosi rastu na srednjoročnom nivou. Inovativnost može dovesti do dugoročnih prihoda i povećanja profita. Ipak, potpuna strategija zahteva generatore prihoda iz sva tri područja.

3.2.1.4. Perspektiva učenja i rasta

Temelj svake mape strategije upravo predstavlja perspektiva učenja i razvoja koja definiše ključne sposobnosti i veštine, tehnologije i korporativnu kulturu potrebnu za podršku strategije kompanije. Ova perspektiva sadrži ciljeve koji omogućavaju kompaniji da uskladi ljudski potencijal i tehnologiju sa definisanom strategijom.

Preciznije, kompanija mora da odredi načine pomoću kojih će zadovoljiti zahteve ključnih internih procesa, specifičnu ponudu vrednosti kupcima kao i odnose sa korisnicima. Top menadžment po pravilu ističe i svestan je važnosti ove perspektive iako u isto vreme ima problem da definiše pripadajuće ciljeve

Ovakvim pristupom daje se značaj ne samo finansijskim merilima uspeha već i nefinansijskim. Kaplan i Norton smatraju da oslanjanje samo na jednu vrstu informacije može biti fatalno, stoga ciljeve treba definisati iz više perspektiva. Nematerijalnu aktivnu

analiziraju u okviru perspektive učenja i rasta i smatraju da je esencijalna za implementaciju strategije. Oni ukazuju na tri kategorije nematerijalne aktive:

- Ljudski kapital (znanje, obučenost, veštine zaposlenih)
- Informatički kapital (baze podataka, tehnološka infrastruktura i sl.)
- Organizacioni kapital (timski rad, poslovna klima i kultura)

Kaplan i Norton govore o organizaciji koja je u potpunosti okrenuta realizaciji strategije a nematerijalna aktiva dobija vrednost upravo zahvaljući strategiji. Strategija omogućava efikasno korišćenje nematerijalne aktive što dovodi do stvaranja vrednosti i definiše se u skladu sa nematerijalnom aktivom.

Uspešne kompanije usklađuju i integrišu svoju nematerijalnu aktivu u strategiju i na taj način ostvaruju konkurenske prednosti na tržištu. One prenose veća ovlašćenja na zaposlene, podstiču inovativnost i preuzimanje rizika i na taj način individualno delovanje usmeravaju na ostvarenje postavljenih ciljeva.

Preciznije, kompanija mora da odredi načine pomoću kojih će zadovoljiti zahteve ključnih internih procesa, specifičnu ponudu vrednosti kupcima kao i odnose sa korisnicima. Top menadžment po pravili ističe i svestan je važnosti ove perspektive iako u isto vreme ima problem da definiše pripadajuće ciljeve

Drugo, pokušava da preciznije odredi vrednost nematerijalne imovine sa aspekta investitora. Ovi pokušaji vrednovanja nematerijalne imovine pokazuju kako nefinansijske informacije o brendovima, patentima, istraživanju i razvoju, lojalnosti kupaca mogu da se povežu sa vrednošću kompanije na tržištu. Ovi pristupi nisu isključivi. Različiti subjekti mogu zahtevati različite informacije. Neke od ovih mera služe menadžerima i zaposlenima da im pruže informacije o snagama i slabostima njihovih organizacija. Faktori kao što su uticaj sredine i socijalne interakcije više zanimaju nefinansijske korisnike informacija. Neki su isključivo za potrebe analitičara i investitora i omogućavaju im da bolje razumeju doprinos nematerijalnih sredstava na finansijske performanse.

3.2.2. Dodata ekonomska vrednost (Economic Value Added)

Koncept dodate ekonomske vrednosti razvijen je od strane konsultantske kompanije Stern Stewart & Co. koja je zapravo koncept ekonomskog dobitka preimenovala i 1982. godine ga registrovala pod imenom EVA kao sopstveno trgovačko ime.

Bennett Stewart je uočio nekoliko propusta karakterističnih za računovodstveni obračun, koji obračunske veličine značajno udaljavaju od stvarnih novčanih tokova. Pomenuti propusti naročito dolaze do izražaja u sledećim situacijama:

- obračun vrednosti i troškova zaliha,
- obračun amortizacije,
- priznavanje prihoda,
- kapitalisanje i amortizacija ulaganja u istraživanje i razvoj, obuku, marketing, održavanje i sl.

Stewart je dalje istakao da je u vezi sa ovim propustima potrebno izvršiti i do 164 prilagođavanja računovodstvenih pozicija, te da će njihov broja varirati u zavisnosti od preduzeća i zemlje njegovog ovog sedišta.²⁴

Pojedine studije koje su sprovedene u SAD-u pokazale su da postoji korelacija između profita i tržišne vrednosti deonica kompanije ukoliko je iskazani profit bio između ostalog i rezultat prikazivanja sredstava uložених u razvoj kao investicija umesto prikazivanja istih kao troškova.

Ako kompanija može imati solidne rezultate na temelju računovodstvenih podataka, to ne znači da investitor ne bi mogao bolje proći ulažući u neke druge, jednako rizične investicije. Osim toga računovodstvenim podacima može se manipulirati, te im se ne može verovati sa sigurnošću.

²⁴ M.Čupić, *Ocena značaja četiri varijante rezidualnog dobitka za ostvarenje cilja maksimiziranja vrednosti za akcionare*, *Ekonomski horizonti*, *Ekonomski fakultet, Kragujevac*, 2010, 12, str.117

Dodata ekonomska vrednost je zapravo procenjena realna dobit za posmatranu godinu, pa se obično znatno razlikuje od računovodstvene dobiti. Ona predstavlja dobit koja pripada deoničarima, nakon što su uračunati svi postojeći troškovi, uključujući i oportunitetni trošak uloženoga kapitala. Računovodstvena neto dobit je precenjena jer ne oduzima trošak kapitala prilikom izračunavanja neto dobiti. Dodata ekonomska vrednost ispravlja taj nedostatak.

Metoda koja pokazala kao uspešna u generisanju vrednosti za akcionare je upravo EVA (Economic Value Added) ili metoda dodate ekonomske vrednosti.

Suština ovog pokazatelja je da pokazuje finansijsku meru doprinosa kapitala profitu preduzeća i na kraju, povećane vrednosti za akcionare. Ovo se postiže prikazivanjem upotrebe razvojnih sredstava kao investicija, a ne troškai na taj način preciznije utvrđuje stvarna vrednost, ali i razvojna snaga kompanije.

Osnovna formula za izračunavanje EVA je:

$$EVA = (r - c) \times K = NOPAT - c \times K$$

gde je r povrat na kapital, $NOPAT$ je neto operativni kapital posle oporezovanja, c je ponderisana (prosečna) vrednost angažovanog kapitala, a K je angažovani kapital. EVA je zapravo profit koji je preduzeće ostvarilo umanjen za troškove angažovanja istog.

Najvažnija karakteristika ove metode je da uzima u obzir oportunitetne troškove sopstvenog kapitala koji se računovodstveno ne obuhvataju iz razloga što ne predstavljaju odliv novca.

Izračunava se kao razlika neto poslovne dobiti nakon oporezivanja i ukupnih troškova kapitala, koji obuhvataju troškove sopstvenog i pozajmljenog kapitala.

Za analizu veličine nematerijalne aktive su bitne promene u vrednosti EVA. Ukoliko ta vrednost raste, može se zaključiti da je nematerijalna aktiva preduzeća efikasno eksploatisana, i obrnuto.

Prema ovoj metodi, ukoliko svi menadžeri vode računa o svom doprinosu dodatnoj ekonomskoj vrednosti kompanije, istovremeno će delovati i u najboljem interesu deoničara; na primer, investiraće se u razvojne projekte koji se ne bi izveli da je njihova pažnja bila usmerena samo na prikazane profite.

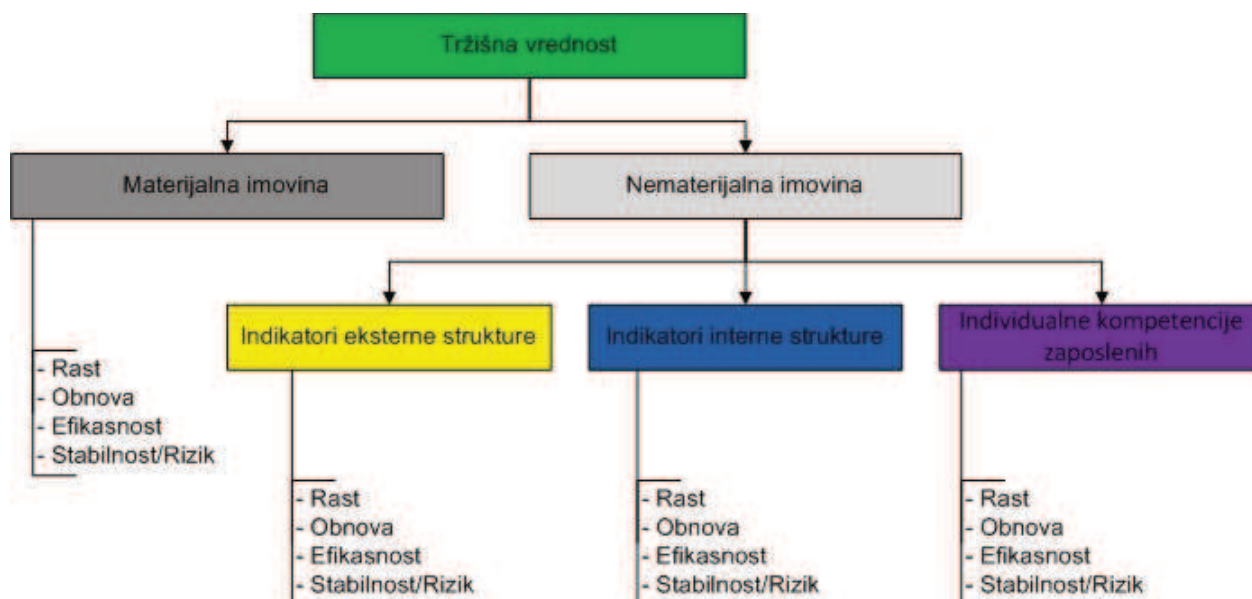
Prema zagovornicima ove metode, potrebno je definisati područja u okviru kompanije u kojima je svrsishodnije koristiti finansijske pokazatelje kao i područja u kojima treba koristiti i one nefinansijske prirode. Poželjno je da kompanije u okviru finansijske perspektive uključe i pokazatelje nefinansijske prirode. Očekivanja deoničara mogu biti šira od striktno finansijskih, na primer kada teže poslovanju na novom segmentu tržišta ili novoj geografskoj lokaciji.

3.2.3. Monitor nematerijalne aktive (The Intangible Assets Monitor)

Tvorac ovog modela je Karl-Erik Sveiby koji je bio prvi koji je prepoznao potrebu mjerenja ljudskog kapitala i zagovarao je računovodstveno praćenje te nematerijalne imovine. Sveiby je objasnio da bilans preduzeća sadrži i tri nevidljiva elementa intelektualnog kapitala ili nematerijalne imovine (intangible assets). Kategorije nematerijalne imovine prema modelu IAM (Intangible Asset Monitor-Monitor nematerijalne imovine) po Sveiby (1997) su:

- Individualne kompetencije zaposlenih
- Interna struktura
- Eksterna struktura

Prema njemu, tržišna vrednost uključuje sledeće elemente.²⁵



Svaki od ovih elemenata utiče na stvaranje vrednosti na četiri načina: rast, obnavljanje, efikasnost i odnos stabilnost/rizik. Svaki od ovih indikatora se razlikuje od kompanije do kompanije i u zavisnosti su od okolnosti pa izazov predstavlja identifikovati prave u odnosu na potrebe konkretne kompanije.

Sveiby predlaže korake koje treba preduzeti kako bi se poboljšale performanse svake nevedene kategorije. Sa aspekta eksterne strukture predlaže se sticanje novih znanja i informacija o klijentima, ponuda dodatnog znanja klijentima, stvaranje dodatnih prihoda na bazi postojećeg znanja. Sa aspekta interne strukture predlaže se izgradnja prepoznatljive korporativne kulture ali i unapređivanje i čuvanje znanja zaposlenih, sa aspekta individualnih kompetencija zaposlenih predlaže se razvoj karijera zaposlenih

²⁵ K.E.Sveiby, *Measuring intangible assets and intellectual capital-An emerging first standard*, 1998, preuzeto sa website www.sveiby.com, posećen dana 25.01.2013.

zasnovanih na menadžmentu znanja kao i izgradnja takve mikro strukture koja omogućava transfer znanja.

Ovaj model možda ne omogućava egzaktne i univerzalne pokazatelje poslovanja ali otvara mogućnost za jednu transparentniju analizu. Osnovna ideja modela je da se dobije jedna šira slika nematerijalne imovine čime se utiče na jačanje poverenja od strane investitora što daje dodatnu konkurentsku prednost. Ova metoda pre svega treba da posluži menadžerima da uspešnije prate nematerijalnu aktivu i da se uspešnije koriste dobijenim vrednostima i cilju stvaranja dodate vrednosti.

Taj je pristup usvojio veliki broj švedskih poduzeća, pa ga je godine 1993. Swedish Council of Service Industries preporučio kao standard za izradu godišnjih izvještaja. To je bio prvi ikada upotrebljen standard u području praćenja nematerijalne imovine.

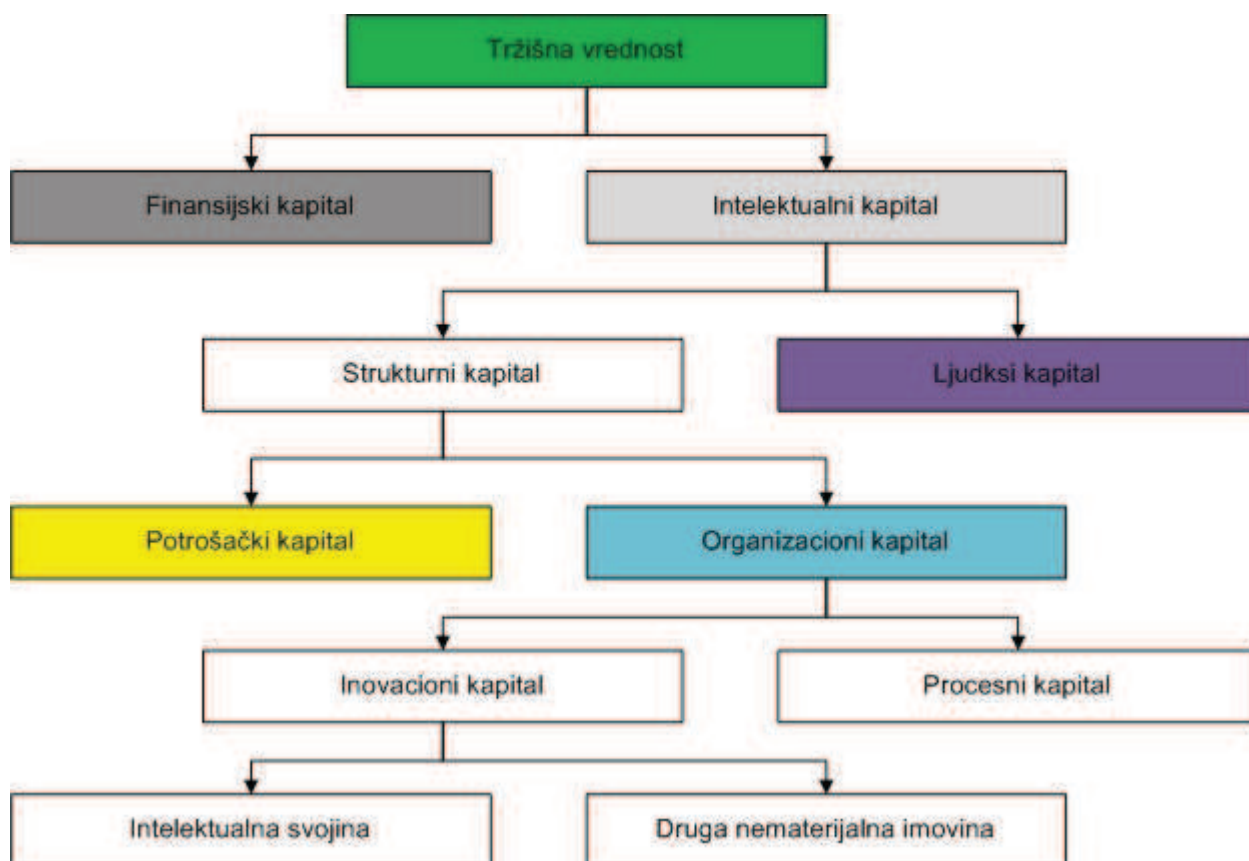
3.2.4. Model navigacije Skandia (The Skandia Navigator Model)

Sveibyevi radovi nadahnuli su mnoge ekonomiste. Jedan je od najpoznatijih Leif Edvinsson koji je otišao korak dalje i razvio model upravljanja intelektualnim kapitalom (Skandia Navigator) u preduzeću. On je 1991. postao prvi direktor za intelektualni kapital u svetu (u švedskoj osiguravajućoj kući Skandia AFS).

Od tada Skandia (a i brojna druga preduzeća u svetu) u svojim godišnjim finansijskim izveštajima objavljuje poseban dodatak koji se odnosi na stanje intelektualnog kapitala u kompaniji i načine na koje je ta skrivena vrednost iskorišćena za stvaranje dodate vrednosti.

Edvinsson je razvio šemu koja prikazuje kritične faktore koji stvaraju tržišnu vrednost jedne kompanije. Na osnovu ove šeme moguće je analizirati ulogu svakog pojedinačnog elementa intelektualnog kapitala što omogućava bolji uvid u činioce uspeha kompanije i njihovo redovno praćenje i unapređenje.²⁶

²⁶ Isto



Prema ovom konceptu, intelektualni kapital čine ljudski i strukturni kapital.

Pod ljudskim kapitalom se podrazumeva kombinacija znanja, veštine, inovativnosti i sposobnosti zaposlenih da ispune svoje radne zadatke. Ljudski kapital obuhvata i vrednosti, kulturu i filozofiju kompanije. Zaposleni, sami po sebi, ne predstavljaju ljudski kapital. Oni to postaju stvaranjem vrednosti za preduzece, odnosno transformacijom znanja i vestina koje poseduju u stvaranje materijalne ili nematerijalne vrednosti.

Strukturni kapital su zapravo hardver, softver, baze podataka, organizaciona struktura, patent, robne marke i sve ostalo što podržava produktivnost zaposlenih.

Strukturni i ljudski kapital se nalaze u tesnoj korelaciji. Što je veći strukturni kapital veća je mogućnost da će ljudski kapital biti produktivniji. Sa druge strane, ljudski kapital izgrađuje strukturni kapital.

Strukturni kapital obuhvata organizacion i potrošački kapital. Organizacioni kapital su organizaciona struktura, upravljački sistemi i sistemi kontrole, računarski sistemi i sistemi komunikacije, baze podataka, intelektualna svojina (patenti, licence,...). Potrošački kapital podrazumeva odnose sa postojećim potrošačima na postojećim tržištima ali i odnose sa novim potrošačima na postojećim i/ili novim tržištima. Organizacioni kapital se dalje deli na inovativni kapital koji podrazumeva sposobnost kompanije da stalno inovira svoje proizvode i usluge shodno zahtevima tržišta ali i mogućnost da prilagodi i promeni procese i načine rada i procesni kapital koji podrazumeva sve procese, metode i tehnike koji utiču na efikasnost proizvodnje i stvaranje proizvoda i usluga.

Udeo pojedine vrste intelektualnog kapitala u preduzeću zavisi od delatnosti kojom se bavi kao i industrijske grane u kojoj obavlja delatnost. Zbog specifičnosti delatnosti koju Skandia obavlja, ova šema tržišne vrednosti ne sadrži fizički kapital što ne znači da je njegova uloga u savremenom poslovanju postala nevažna već je samo značajno smanjena.

4. ANALIZA ULAGANJA U NEMATERIJALNU AKTIVU U REPUBLICI SRBIJI

Na osnovu analize 50 preduzeća koja posluju u Republici Srbiji, pokušali smo da dođemo do podataka o zastupljenosti nematerijalnih ulaganja u njihovim aktivama.

Metodom slučajnog uzorka analizirali smo finansijske izveštaje ovih preduzeća, posebno bilanse stanja i statističke anekse.²⁷

U odnosu na njihovu veličinu (prema podacima iz finansijskih izveštaja) u analizi je zastupljeno 29 preduzeća sa oznakom za veličinu-srednje i 21 preduzeće sa oznakom za veličinu-veliko. Sa stanovišta delatnosti koju obavljaju, uzorak je sledeći:

- Sektor A, Poljoprivreda šumarstvo i ribarstvo, 3 privredna subjekta (srednja)
- Sektor C, Prerađivačka industrija, 16 privrednih subjekata (10 velikih, 6 srednjih)
- Sektor E, Snabdevanje vodom; upravljanje otpadnim vodama , kontrolisanje procesa uklanjanja otpada i slične aktivnosti, 5 privrednih subjekata (1 veliko i 4 srednja)
- Sektor F, Građevinarstvo, 5 privredna subjekta (srednja)
- Sektor G, Trgovina na veliko i trgovina na malo; popravka motornih vozila i motcikala, 14 privrednih subjekata (7 velikih, 7 srednjih)
- Sektor H, Saobraćaj i skladištenje 1 (veliko)
- Sektor I, Usluge smeštaja i ishrane, 1 (srednje)
- Sektor J, Informisanje i komunikacije, 1 (veliko)
- Sektor I, poslovanje nekretninama, 1 (veliko)
- Sektor L, poslovanje nekretninama, 1 (veliko)
- Sektor M, stručne, naučne, inovacione tehničke delatnosti, 1 (srednje)
- Sektor R, Umetnost; Zabava i rekreacija, 1 (srednje)

Uvidom u bilanse stanja i sintetizacijom istih u jedan sumarni, došli smo do sledećih podataka:

²⁷ Preuzeto sa website www.apr.gov.rs, posećen dana 10.09.,11.09. i 12.09.2012.

u 000 dinara

AKTIVA	AOP	Tekuća godina	Prethodna godina
A. STALNA IMOVINA (002+003+004+005+009)	1	92.508.470,00	87.046.110,00
I I. GOODWILL	3	70.994,00	70.987,00
I II. NEMATERIJALNA ULAGANJA	4	4.323.203,00	4.423.543,00
IV. NEKRETNINE, POSTROJENJA, OPREMA I BIOLOSKA SREDSTVA (006+007+008)	5	75.903.987,00	73.997.987,00
1. Nekretnine, postrojenja i oprema	6	69.150.488,00	67.447.595,00
2. Investicione nekretnine	7	6.149.957,00	6.102.225,00
3. Bioloska sredstva	8	603.542,00	448.167,00
V. DUGOROCNI FINANSIJSKI PLASMANI (010+011)	9	12.210.286,00	8.553.593,00
1. Ucesca u kapitalu	10	4.880.955,00	4.807.795,00
2. Ostali dugorocni finansijski plasmani	11	7.329.331,00	3.745.798,00
B. OBRTNA IMOVINA (013+014+015)	12	51.577.143,00	52.503.862,00
I. ZALIHE	13	19.895.151,00	21.701.068,00
I I. STALNA SREDSTVA NAMENJENA PRODAJI I SREDSTVA POSLOVANJA KOJE SE OBUSTAVLJA	14	208.208,00	212.766,00
I II. KRATKOROCNA POTRAZIVANJA, PLASMANI I GOTOVINA (016+017+018+019+020)	15	31.473.784,00	30.590.028,00
1. Potrazivanja	16	20.020.959,00	20.550.930,00
2. Potrazivanja za vise placen porez na dobitak	17	214.985,00	211.871,00
3. Kratkorocni finansijski plasmani	18	4.724.768,00	4.253.178,00
4. Gotovinski ekvivalenti i gotovina	19	4.513.736,00	2.683.235,00
5. Porez na dodatu vrednost i aktivna vremenska razgranicenja	20	1.999.336,00	2.890.814,00
V. ODLOZENA PORESKA SREDSTVA	21	390.814,00	415.112,00
G. POSLOVNA IMOVINA (001+012 +021)	22	144.476.427,00	139.965.084,00
D. GUBITAK IZNAD VISINE KAPITALA	23	3.961.049,00	2.715.204,00
Dj. UKUPNA AKTIVA (022+023)	24	148.437.476,00	142.680.288,00

Analizom tabele, možemo zaključiti da na dan 31.12.2011.godine nematerijalna ulaganja (AOP 3 i 4) čine 4,75% ukupnih stalnih sredstava. Nekretnine, postrojenja,

oprema i biološka sredstva (AOP 5) 82,05% a dugoročni plasmani (AOP 9) 13,20% ukupnih stalnih sredstava.

Ako posmatramo nematerijalnu aktivu u odnosu na ukupnu aktivu, ona čini svega 2,96% ukupne aktive dok je učešće nekretnina, postrojenja, opreme i bioloških sredstava 51,14% u ukupnoj aktivu.

Sve ovo ide u prilog činjenici da privredni subjekti u Republici Srbiji još uvek većinom posluju po tradicionalnim sistemima koji podržavaju ulaganje u materijalnu imovinu i favorizuju je u odnosu na nematerijalnu. Smatramo da je potrebno revidirati poslovnu politiku privrednih subjekata koja bi se više okrenula sagledavanju budućih ekonomskih koristi od nematerijalnih ulaganja i koja bi dovela do povećanog interesovanja za ovu vrstu investicija.

Ako u analizu uključimo i podatke iz Statističkog aneksa, dolazimo do činjenice da je od 50 analiziranih privrednih subjekata samo 13 zabeležilo ulaganje u nematerijalnu imovinu tokom 2011.godine. Ukupno je u uloženo 1.558.070 (u 000 dinara) u nematerijalnu imovinu dok je u nekretnine, postrojenja, opremu i biološka sredstva ulaganje iznosilo 15.400.903 (u 000 dinara). Na osnovu navedenog možemo videti da je od ukupnih investicija u osnovna sredstva 9,19% investirano u nabavku nematerijalne imovine a 90,81% u nabavku materijalnih sredstava što je još jedan dokaz u prilog tvrdnje o nedovoljnoj zastupljenosti nematerijalne aktive u ukupnoj aktivu.

4.1. Studija slučaja – Preduzeće „Vanas“ doo

4.1.1. Kratak istorijat

Privredno društvo „Vanas“ doo iz Beograda osnovano je 1992.godine, kao jednočlano društvo sa ograničenom odgovornošću, za promet i usluge, odnosno trgovinu na veliko i malo građevinskim materijalom, kao i pružanje usluga-izvođenje zanatskih radova u građevinarstvu (montaža, ugradnja, postavljanje zidnih i podnih obloga i slično).

Pretežna delatnost društva je trgovina na veliko drvetom, građevinskim materijalom i sanitarnom opremom (šifra delatnosti 4673).

Sedište društva je u Beogradu a poslovanje se odvija preko šest poslovnih ogranaka od kojih su dva u Beogradu i po jedan u Novom Sadu, Mladenovcu, Leksovcu i Šapcu.

Prema podacima iz finansijskih izveštaja, preduzeće je na dan 31.12.2011. godine po prvi put razvrstano kao veliko pravno lice sa 71 zaposlenim u 5 gradova u Srbiji (do 2011.godine razvrstavano je kao srednje).

U toku 2008.godine zatvoren je ogranak u Bačkom Petrovcu zbog nerentabilnog poslovanja a iz istih razloga tokom 2009.godine zatvoren je ogranak u Kruševcu a tokom 2010.godine dva ogranka u Kragujevcu a otvoreni su ogranak u Mladenovcu i u Leskovcu.

Finansijski izveštaji društva sastavljeni su po svim materijalno značajnim pitanjima u skladu sa MRS i MSFI kao i Zakonom o računovodstvu i reviziji (Sl.glasnik RS br.46/2006 i 111/2009) i drugim podzakonskim propisima donetim na osnovu Zakona kao i u skladu sa izabranim i usvojenim računovodstvenim politikama koje su utvrđene Pravilnikom o računovodstvu i računovodstvenim politikama društva.

4.1.2. Finansijski pokazatelji poslovanja

Na osnovu uvida u finansijske izveštaje u periodu od 2008-2011.godine i analizom podataka prezentiranim u njima, došli smo do sledećih zaključaka polazeći od ostvarenih prihoda od prodaje:

Prihodi od prodaje²⁸

u 000 dinara

	2008	2009	2010	2011
Prihodi od prodaje robe	1.400.669,00	1.301.698,00	1.290.181,00	1.300.820,00
Izvoz	1.478,00	773,00	2.175,00	2.385,00
Prihodi od prodaje proizvoda i usluga u zemlji	12.518,00	1.510,00	4.190,00	17.289,00
Ukupno	1.414.665,00	1.303.981,00	1.296.546,00	1.320.494,00

Iz navedenog uočavamo da je tokom 2009.godine došlo do smanjenja ukupnih prihoda od prodaje od nekih 7,85%. 2010.godine je takođe bio prisutan trend smanjenja ali svega 0,6 % da bi tokom 2011.godine privredno društvo iskazalo porast ukupnih prihoda od prodaje od nekih 1,85% .

U strukturi ukupnih prihoda od prodaje uočavamo trend porasta prihoda na ime izvoza kao i prihoda od prodaje proizvoda i usluga u zemlji koji beleže najveći rast i to više nego četiri puta u 2011.godini u odnosu na 2010.godinu.

Uzrok pada prihoda od prodaje možemo naći u svetskoj ekonomskoj krizi koja je najveći mah uzela upravo 2009.godine što se negativno odrazilo i na poslovanje u našoj zemlji i nastavilo, u nešto blažem obliku i tokom 2010.godine.

Takođe, tokom navedene dve godine preduzeće „Vanas“ je ugasilo nekoliko svojih poslovnih ogranaka usled neadekvatnog rukovođenja ovlašćenih lica što je dovelo ne samo do nerentabilnog poslovanja već i do stvaranja gubitaka kao posledice velikih manjkova koji su nastali.

Tokom 2008.godine društvo je izvršilo nabavku aplikativnog softvera za vođenje poslovanja, odvojeno od opreme, tako da je u delu nematerijalnih ulaganja konstatovano povećanje od 832.012,50 RSD koliko je iznosila vrednost ove nabavke. Sa primenom novog poslovnog softvera društvo je započelo 2009.godine i od iste godine, a od dana

²⁸ Na osnovu podataka preuzetih sa website www.apr.gov.rs, posećen dana 10.02.2013.

početka korišćenja softvera, primenjuje se amortizaciona stopa od 20 % i ulaganje se otpisuje po metodi proporcionalnog otpisa.

Softver je kupljen od firme X iz Beograda i predstavlja njeno autorsko delo.

Investicija u ovu vrstu nematerijalne imovine pre svega je imala za cilj da smanji troškove ali i poveća efikasnost poslovanja kao i da unapredi poslovne procese imajući pre svega u vidu činjenicu da preduzeće posluje na više lokacija u nekoliko gradova Srbije i da je povezivanje i koordinacija između centrale i poslovnih ogranaka bila na niskom nivou.

Takođe, prepoznata je činjenica da aplikativni softver koji je bio u upotrebi nije više u mogućnosti da podrži rastuću poslovnu aktivnost i nove zahteve i savremene aspekte poslovanja.

Menadžment preduzeća je očekivao da će ovakva vrsta ulaganja dovesti do efikasnijeg poslovanja i maksimalnog korišćenja unutrašnjih resursa primenom novih tehnologija.

Tokom 2008.godine a po savetu preduzeća X od koga je kupljeno novo softversko rešenje, preduzeće „Vanas“ je osim ulaganja u softver imalo i velika ulaganja u opremu koja je trebalo da podrži novo softversko rešenja na najbolji mogući način i izvršena je kupovina servera i druge prateće hardverske infrastrukture u koju je uloženo oko 15 miliona dinara

Analizom dokumentacije u koju smo imali uvid kao i nakon razgovora sa menadžmentom preduzeća, došli smo do zaključka da uprkos najboljoj volji menadžmenta kompanije da unapredi poslovne procese i spremnosti da se investira pre svega u novo softversko rešenje, nakon četiri godine od početka njegove primene, preduzeće „Vanas“ nije uspeo u tome i suočava se sa jako velikim problemima u poslovanju koji su direktno nastali kao posledica neadekvatnog softverskog rešenja.

Problemi koje smo uočili su sledeći:

- I pored velikih finansijskih ulaganja, funkcionalnost postojećeg softverskog rešenja ne zadovoljava potrebe preduzeća

- Troškovi održavanja su veliki jer je platforma na kojoj rešenja počiva zastarela
- Izmena tj. otklanjanje grešaka je vrlo sporo i nedovoljno precizno
- Obuka za korišćenje softverskog paketa je bila nepotpuna
- Nemogućnost nadogradnje softverskog rešenja

Pored kupovine aplikativnog softvera, preduzeće je od iste firme kupilo i sistemski softver za više računara kao i antivirusni program koji su u poslovnim knjigama iskazani kao rashod perioda jer ne zadovoljavaju definiciju nematerijalne imovine.

Preduzeću X je plaćeno na ime usluga instalacije i obuke zaposlenih preko 600.000,00 dinara što je takođe iskazano kao rashod perioda.

Opšti zaključak je da je preduzeće „Vanas“ previše uložilo u svoj informacioni sistem, imajući u vidu pre svega činjenicu da i nakon svih ovih ulaganja, ne zadovoljava potrebe preduzeća.

Imajući u vidu činjenicu da je zastupljenost nematerijalnih ulaganja u aktivima preduzeća u našoj zemlji na još uvek vrlo niskom nivou i da se velika većina ove vrste ulaganja odnosi upravo na softvere, postavljamo pitanje da li je uzrok tome samo tradicionalni sistem poslovanja i nepoznavanje efekata nematerijalnih ulaganja na buduće poslovne procese? Ili, uzrok treba tražiti i u neprofesionalnom poslovanju firmi koje prodaju softverska rešenja i nedovoljno dobrim rešenjima koja se nude na tržištu?

U slučaju preduzeća „Vanas“ imamo firmu koja zaista nije štedela finansijska sredstva prilikom ulaganja kako u materijalnu tako i nematerijalnu imovinu. A sve u cilju poboljšanja poslovnih procesa, povezivanja prodajnih mesta i sniženja troškova poslovanja.

Nakon četiri godine primene softverskog paketa i ogromnih ulaganja u prilagođavanje potrebama i konkretnim poslovnim procesima koje delatnost preduzeća „Vanas“ zahteva, pojedini moduli kupljeni još 2008.godine nisu stavljeni u funkciju i menadžment preduzeća je na pragu donošenja odluke o zameni postojećeg paketa novim.

Analizom troškova i koristi došli su do zaključka da su manji troškovi pribavljanja novog aplikativnog softvera od troškova dovođenja postojećeg u stanje potpune upotrebe.

Sa svoje strane, ova analiza je zahtevala dodatne troškove angažovanja konsultantske kuće koja trenutno radi procenu zamene postojećeg informacionog sistema.

Analizom dokumentacije i ugovora o kupovini softverskih licenci u koju smo imali uvid utvrdili smo da preduzeće poseduje Microsoft OLP licence koje iako zadovoljavaju definiciju nematerijalne imovine i predstavljaju trajne licence, nisu knjižene na poziciji nematerijalnih ulaganja već kao trošak perioda. Uzrok tome je u nejasnom opisu o kojoj vrsti softvera se radi na nabavnoj fakturi.

Uvidom u fakture za nabavku softvera od tri različita dobavljača uočili smo da su opisi često vrlo neprecizni i da se razlikuju što knjigovođe može dovesti u nedoumicu prilikom opredeljivanja na koji konto knjižiti konkretnu nabavku. Upravo to se u slučaju knjiženja OLP licenci i dogodilo. Kako je preduzeće nabavku ovih licenci knjižilo u momentu nabavke kao trošak perioda, prema MRS 38, ne može naknadno uvećati vrednost nematerijalne imovine.

Možda bi se rešenja moglo naći u standardizaciji naziva softverskih paketa i licenci po kojoj bi sve firme koje se bave prometom softvera morale da izrađuju svoje prodajne fakture.

Primer 1:

Preduzeće „Vanas“ je 20.11.2009.godine primilo fakturu od preduzeća X (od koga nabavlja i hardver i softver) sa sledećim opisom: Server/WIN 2008.

Knjigovođa je samo na osnovu tada važeće poreske stope iskazane na fakturi od 18% zaključio da se radi o softveru (poreska stopa na hardver je 8%) i iskazao ovu nabavku kao trošak perioda. Da li je ovo zaista trošak ili je nematerijalno ulaganje? Na žalost, na osnovu ovako šturog opisa, nismo uspeli da zaključimo.

Primer 2:

27.07.2007.godine primljena je faktura od dobavljača Y sa sledećim opisom: Rač.sistem B586/2. Iskazan je porez od 8 %.

Opet na osnovu poreske stope, knjigovođa je zaključio da se radi o hardveru tj. nabavci računara.

Da li ovaj računar sadrži sistemski softver? Ako sadrži, koji je softver u pitanju? U slučaju dolaska inspekcije za kontrolu legalnosti softvera kako na osnovu ove fakture dokazati da je legalni softver kupljen zajedno sa ovim računarom (dobavljač tvrdi da je prilikom isporuke računara, isti isporučen sa već instaliranim legalnim softverom)?

Od istog dobavljača, 18.04.2007.godine, primljena je faktura sa sledećim opisom: Rač.sistem Star H5956 (incl. XP proff, SP2, Windows Office 2003 srb).

Knjigovođa je navedenu fakturu knjižio kao nabavku hardvera tj računara sa uključenim operativnim sistemom preko računa 023.

Uvidom u fakturu, primetili smo da je stopa poreza 18%! Ako se radi o nabavci računara sa već instaliranim softverom, stopa poreza bi morala da bude 8% a ne 18%!

Cena koja je data na fakturi, sa druge strane, je bila previsoka za tu vrstu softvera u tom trenutku što smo zaključili poređenjem sa drugim fakturama za nabavku softvera u istoj godini.

Ako se ipak radi samo o softveru, nedovoljno jasan opis nam ne daje informacije o tome kako je njegovu nabavku trebalo knjižiti.

Analizom dokumentacije u koju smo imali uvid kao i nakon razgovora sa menadžmentom preduzeća, došli smo do sledećih zaključaka:

- Uvođenjem novog softverskog rešenja ali i boljom poslovnom politikom koja je iz toga rezultirala preduzeće je pre svega, značajno smanjilo učešće zaliha u ukupnim obrtnim sredstvima i značajno povećalo koeficijent obrta uz kvalitativnu promenu strukture obrtnih sredstava.

u 000 dinara²⁹

		2008	2009	2010	2011
Zalihe	AOP 013	227.997,00	207.194,00	177.149,00	167.491,00

Zalihe se procenjuju po nabavnoj ceni odnosno po ceni koštanja, ili po neto prodajnoj vrednosti, u zavisnosti od toga koja je niža, a sve u skladu sa MRS 2. Izlaz zaliha utvrđuje se metodom prosečne ponderisane cene.

- Uvođenjem novog softverskog rešenja, preduzeće je uspelo da stavi pod kontrolu troškove prevoza robe do kupaca što je jedna od delatnosti koju obavlja. Troškovi prevoza nisu smanjeni jer je njihovo detaljno praćenje i automatizacija samog sistema dovela do povećanje tražnje i veće efikasnosti sistema prevoza do kupaca ali su sprečene zloupotrebe od strane zaposlenih koje su sa svoje strane dovele do veće profitabilnosti u pružanju ove vrste usluge.
- Ulaganja u opremu a sugerisana od strane firme koja je implementirala novo softversko rešenje, su veća nego što je neophodno. Od tri serverske mašine koliko preduzeće ima, jedna se koristi sa 90% kapaciteta a druge dve sa samo po 10%.
- 2008.godine kupljena je oprema znatne vrednosti a sve u skladu sa uvođenjem novog softverskog rešenja koja je trebala da omogući praćenje izdavanja robe na nivou računopolagača zaduženog za određeni magacin po principu očitavanja barkoda. Do danas, firma X nije softverski rešila izdavanje robe na ovaj način a oprema leži neiskorišćena.
- Preduzeće „Vanas“ je kao kupac softvera bilo svesno da informatička tehnologija košta i pokazalo je spremnost da izvrši ulaganje pre svega u cilju snižavanja troškova poslovanja a došlo je u situaciju da troškovi rastu nesmanjenim

²⁹ Isto

intenzitetom i da se efekat od uvođenja nove tehnologije posle četiri godine njene primene, ne vidi.

- Od 12 modula aplikativnog softvera koliko je kupljeno i plaćeno, nakon četiri godine implementacije i velikih troškova iste, pojedini i dalje nisu u funkciji. U pogledu navedenih troškova smatramo da su mogli biti uključeni u vrednost nematerijalnih ulaganja i opteretiti bilans stanja kroz povećanje aktive jer su preduzeti u direktnoj vezi sa dovođenjem nematerijalnog ulaganja u radno stanje.
- Nekvalitetna obuka od strane preduzeća X koje je implementiralo softver i koja i dalje znatno opterećuje bilans uspeha. Deo odgovornosti snose i zaposleni u preduzeću „Vanas“ koji nisu dovoljno jasno shvatili obuku koju su imali.
- Pretpostavka je da je preduzeće moglo dodatno da poveća svoju aktivu po osnovu nabavke sistemskog softvera a ne da optereti bilans uspeha da su fakture od dobavljača bile preciznije u opisu softvera koje je preduzeće kupovalo poslednjih nekoliko godina.
- Preduzeće poseduje bazu od oko 5000 aktivnih klijenata. Ipak, shodno MRS 38, paragraf 16, ne zadovoljava kriterijume koji bi doveli do priznavanja portfolija kupaca kao nematerijalnog ulaganja.
- Na svim računarima preduzeće poseduje antivirus softver NOD 32 koji uredno obnavlja jednom godišnje. Prema važećim računovodstvenim pravilima, ulaganja u ovu vrstu softvera tretiraju se kao rashod perioda. Međutim, postavljamo pitanje da li se ulaganje u antivirusni softver, kao što je NOD 32, ipak može priznati kao nematerijalno ulaganje? Licenca koja se kupuje prilikom prve kupovine je trajna. Kada se jednom instalira, ona ostaje na računaru. Ono što se plaća jednom godišnje je zapravo pravo na ažuriranje baze virusa ili takozvani update. Ukoliko preduzeće ne plati obnovu licence, neće biti u mogućnosti da ažurira bazu ali licenca ostaje i ne postoji obaveza njene deinstalacije. Jednom kupljena licenca

je u vlasništvu preduzeća. Troškovi ažuriranja su troškovi dovođenja na aktuelno radno stanje.

- Preduzeće „Vanas“ je u 2012.godini kupilo softver za arhiviranje dokumentacije jer postojeći softverski paket nema tu mogućnost. Softver je plaćen preko 400.000,00 dinara i nije stavljen u upotrebu jer nije kompatibilan sa aktuelnim rešenjem iako je firma X tvrdila suprotno.
- Firma X od koje je kupljen aplikativni softver koji nakon četiri godine i velikih troškova nije pušten u upotrebu u svim svojim segmentima, nalazi se u blokadi. Ukupan iznos blokade je preko 415 miliona dinara.

Zaključak

U najrazvijenijim svetskim ekonomijama, poslednjih decenija, ulaganje u nematerijalna sredstva se rapidno uvećava. Prema podacima OECD-a, ovakva ulaganja su jednaka ili prevazilaze ulaganja u tradicionalnu imovinu kao što su mašine, oprema ili poslovne zgrade.

Intenzivirana globalna konkurencija u oblasti informacionih tehnologija, istraživanja i razvoja, kao i sve veći značaj sektora usluga, doveli su do prepoznavanja značaja ulaganja u nematerijalnu imovinu kako sa stanovišta privrednih subjekata, tako i sa stanovišta čitavih industrija i nacionalnih ekonomija.

Svetska ekonomska kriza, stavlja akcenat na akumulaciju nematerijalnih ulaganja kao novi izvor rasta i konkurentske prednosti. Takođe, pod ovakvim okolnostima, postoji bojazan da bi upravo ekonomska kriza mogla da ugrozi rast ulaganja u nematerijalnu imovinu koji je prisutan poslednjih decenija, imajući u vidu da ovakva vrsta ulaganja nosi sa sobom veći rizik nego ulaganja u materijalnu imovinu.

Razumevanje uloge nematerijalnih sredstava u modernom ekonomskom okruženju je još uvek na niskom nivou. U teoriji i praksi kako finansija, tako i računovodstva i organizacije, još uvek su dominantna istraživanja i studije koje se odnose na materijalnu imovinu. To je posledica tradicionalnih sistema poslovanja i pristupa koji primat daju materijalnoj imovini.

Savremene performanse poslovanja stavljaju akcenat na upravljanje nematerijalnim resursima mnogo pre nego na upravljanje materijalnom imovinom. U tržišnoj areni koju pre svega karakterišu veliki stepen diskontinuiteta i turbulentnosti ali i neizvesnosti zahteva se sistem zasnovan na merilima performansi dizajniranim na način da ukažu na

najznačajnije faktore koji utiču na efikasnost svih procesa koji se u jednom preduzeću odvijaju.

Baruh Lev (Baruch Lev), ističe da računovodstvo danas postaje beznačajno. Razlog treba tražiti u činjenici da sistem računovodstva i finansijskog izveštavanja koji je i danas u upotrebi, datira iz perioda od pre više od pet stotina godina. Ovakav sistem nije deo stare ekonomije, već prastare ekonomije. Tradicionalni sistemi vrednovanja, po njemu, ne mogu se primeniti u novom okruženju u kojem vrednost stvara nematerijalna imovina: ideje, franšize, brendovi, procesi rada. Nemogućnost vrednovanja nematerijalnih ulaganja, ne pogađa samo finasijske analitičare i investitore, već i zaposlene u kompanijama i njihove menadžere.

Zato se tradicionalni sistemi računovodstva moraju zameniti novim novim kreativnim pristupom koji bi verodostojnije vrednovao pre svega znanje, kao najbitniji resurs današnjice, ali i ostalu nematerijalnu imovinu. Jednostavno rečeno, tradicionalno računovodstvo, danas više ne može da ponudi tačnost i adekvatnost koja se od njega očekuje.

Iako je nematerijalna aktiva jedan od najznačajnijih pokretača uvećanja vrednosti, konvencionalni finansijski izveštaji ne obezbeđuju dovoljno relevantnih i pravovremenih informacija investitorima za razumevanje uticaja nematerijalnih resursa na stvaranje buduće vrednosti.

Osnovu računovodstvenog tretmana nematerijalne aktive i njenog knjigovodstvenog obuhvatanja upravo oslikava odnos između rizika i prinosa. Naime, jedan od najtežih računovodstvenih problema u vezi sa računovodstvenim obuhvatanjem nematerijalne aktive je u tome što je uslov procene vrednosti nematerijalne aktive i priznavanja troškova investiranja u istu, priznavanje i procena budućnosti kroz rezultate takvog investiranja.

U uslovima industrijske ere , savremenih proizvodnih procesa i masovne proizvodnje ulaganje od nekoliko miliona dolara u opremu je relativno lako dokumentovati a buduće ekonomske koristi se vrlo lako mogu sagledati. Vrednost, međutim, nematerijalne aktive je potencijalna a buduće ekonomske koristi neizvesne. .

Procenu vrednosti nematerijalnih ulaganja i njihovo prezentiranje u finansijskim izveštajima opredeljuje njihov tretman kao troškova u bilansu uspeha ili investicija u bilansu stanja. Prema MRS 38, nematerijalno ulaganje može nastati u fazi razvoja ali ne i u fazi istraživanja. Svi troškovi koje privredni subjekat ima u fazi istraživanja se prizanju kao rashod perioda a jednom priznati rashod ne može biti ponovo priznat.

Ovakavo računovodstveno obuhvatanje u mnogome otežava poslovanje privrednih subjekata posebno iz oblasti informacionih tehnologija ili farmaceutske industrije gde faza istraživanja može da potraje godinama i direktno utiče na njihovu poslovnu politiku, sistem budžetiranja, procenu vrednosti nematerijalnih ulaganja kao i na njihove finansijske izveštaje. Da bi privredni subjekti sa velikim ulaganjima ove vrste mogli u svojim finansijskim izveštajima da iskažu celokupan prinos koji imaju na ovakvu vrstu investicije, potrebno je da takva ulaganja upravo budu tretirana kao investicije.

Ovo bi takođe mogao biti preduslov za adekvatno i celovito obuhvatanje prihoda i troškova u finansijskim izveštajima kao i za upoređivanje ostvarenih prihoda sa troškovima koji su nastali da bi se generisali prihodi od proizvoda i usluga.

Tradicionalni finansijski i izveštaji više ne mogu da zadovolje informacione potrebe svih interesnih grupa u preduzeću ali i izvan njega. Zato se finansijski pokazatelji moraju dopuniti nefinansijskim pokazateljima u cilju dobijanja jedne celovitije slike savremenog preduzeća. Sposobnost kompanija da efikasno upravljaju svojom nematerijalnom imovinom postaje osnovni faktor uspeha, mnogo pre nego upravljanje materijalnom imovinom. Kao imperativ, savremenom preduzeću se postavlja postizanje ravnoteže između merljivih indikatora sa jedne strane i neopipljivih, kvantitativno teško merljivih indikatora koji danas i jesu ključni faktor ostvarenja konkurentske prednosti.

Literatura

1. Barać, S., Stakić, B., 2007, Osnovi ekonomije, Univerzitet Singidunum, Beograd
2. Čupić, M., 2010, Ocena značaja četiri varijante rezidualnog dobitka za ostvarenje cilja maksimiziranja vrednosti za akcionare, članak, Ekonomski horizonti, 12 (2), str.113-132, Ekonomski fakultet, Kragujevac
3. Daum, H. J., 2002, Value drivers Intangible Assets: Do We Need a New Approach to Financial and Management Accounting? - A Blueprint for an Improved Management System, article, Magazine „Controlling“.
4. Daum, H.J.,2003, Intangible Assets and the need for a holistic and more future oriented approach to enterprise management and corporate reporting, working paper, co-authored with Baruch Lev
5. Daum, H.J.,2003, Intangible Assets and Value Creation, John Wiley & Sons Ltd.
6. Domanović,V.,2009, Mogući problemi primene integralnog sistema za ocenu ostvarenja preduzeća (Balance scorecard) i upravljanja zasnovanog na aktivnostima, članak, Ekonomski horizonti, 11 (2), str.47-64
7. Grupa autora, Priručnik o primeni kontnog okvira u skladu sa MRS/MSFI: za privredna društva, zadruge, druga pravna lica i preduzetnike, 2010, Privredni savetnik, Beograd
8. Janošević, S., 2009, Nematerijalna aktiva i stvaranje vrednosti, članak, Ekonomika preduzeća, Ekonomski fakultet u Kragujevcu
9. Kaplan, R.S., Norton, D.P., 2001, Having Trouble with Your Strategy? Then Map It! , Harward Business Review
10. Kaplan, R.S., Norton, D.P., 2004, Strategy Maps: Converting Intangible Assets Into Tngible Outcomes, Harward Business School Press
11. Knežević, G., 2009, Analiza finansijskih izveštaja, Univerzitet Singidunum, Beograd
12. Kotler, P., Keller,K.L., 2006, Marketing menadžment, Data status, Beograd
13. Lev, B., 2000, New Accounting for the New Economy, working paper, Stern School of Business
14. Lev, B., 2004, Sharpening the intangibles edge, working paper, Harward Business Review
15. Malinić, S., Savić, B.,2011, Transformacija korporativnog izveštavanja-od finansijskog ka poslovnom izveštavanju, Ekonomski horizonti, 13 (1), str.105-124
16. Miljević, M., 2007, Metodologija naučnog rada, Filozofski fakultet, Univerzitet u istočnom Sarajevu, Pale
17. Nakamura, L., 2008, Intangible Assets and National Income Accounting, working paper No. 08-23, Federal Reserve Bank of Philadelphia

18. Nakamura, L., 2001, What is the US Gross Investment in Intangibles?(At least) One Trillion Dollars a Year!, working paper No. 01-15, Federal Reserve Bank of Philadelphia
19. Pavlović, Đ., 2005, Poreski sistem, Savez računovođa i revizora Srbije, Beograd
20. Petrović, Z., 2011, Računovodstvo, Univerzitet Singidunum, Beograd
21. Petrović, Z., 2009, Računovodstvena regulativa, Univerzitet Singidunum, Beograd
22. Petrović, Z., Vićentijević, K., 2007, Priručnik za primenu kontnog okvira za privredna društva, zadruge, druga pravna lica i preduzetnike, Informativno poslovni centar, Beograd
23. Stanišić, M., Stanojević, Lj., 2008, Revizija i primena kompjutera, Univerzitet Singidunum, Beograd
24. Stanišić, M., 2009, Metodologija revizije, Univerzitet Singidunum, Beograd
25. Stanišić, M., 2009, Revizija, Univerzitet Singidunum, Beograd
26. Stanišić, M., Vićentijević K., 2008, Revizijski zaključni izveštaj, Univerzitet Singidunum, Beograd
27. Sveiby, K.E., 2010, Methods for Measuring Intangible Assets, working paper
28. Sveiby, K.E., 2001, The Intangible Assets Monitor, working paper
29. Sveiby, K.E., 2001, Measuring Intangible Assets, working paper
30. Sveiby, K.E., 2001, The „Invisible“ Balance Sheet, working paper
31. Sveiby, K.E., 1998, Measuring Intangible Assets and Intellectual Capital-An Emerging First Standard, working paper,
32. Žarkić-Joksimović, N., Bogojević-Arsić, V., 2008, Računovodstvo, Fakultet Organizacionih nauka, Beograd
33. Živković, M., 2004, Ekonomika poslovanja, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd

Ostali izvori:

1. www.apr.gov.rs
2. www.balancescorecard.org
3. www.fastcompany.com
4. www.jurgendaum.com
5. www.mfin.gov.rs
6. www.oecd.org
7. www.paragraf.rs
8. www.strategijskimenadzment.com
9. www.sveiby.com
10. www.zis.gov.rs

Zakonski propisi:

1. Pravilnik o kontnom okviru i sadržini računa u kontnom okviru za privredna društva, zadruge, druga pravna lica i preduzetnike, Sl. glasnik RS, br. 114/06
2. Pravilnik o načinu priznavanja i procenjivanja imovine, obaveza, prihoda i rashoda malih pravnih lica i preduzetnika , Sl. glasnik RS, br. 106/06 i 111/06
3. Zakon o porezu na dodatu vrednost, Sl. glasnik RS, br. 84/04, 86/04, 61/05 i 61/07
4. Zakon o porezu na dobit, Sl.glasnik RS, br. 25/01, 80/02, 43/03. 84/04
5. Zakon o porezima na imovinu, Sl.glasnik RS, br. 26/01, 45/02, 80/02, 135/04 i 61/07
6. Zakon o poreskom postupku i poreskoj administraciji, Sl. glasnik RS, br.80/02, 84/02, 23/03, 70/03,55/04, 61/05, 85/05, 62/06, 61/07, 20/09, 72/09, 53/10, 101/11, 2/12.
7. Zakon o računovodstvu i reviziji, Sl.glasnik RS, br.46/06, 111/09, 99/11

