

Univerzitet Singidunum
Departman za poslediplomske studije

Studijski program: Poslovna ekonomija

MASTER RAD

**Nematerijalna ulaganja u savremenim
organizacijama sveta rada**

Mentor:

prof. dr Milovan Stanišić

Student:

Danka Stefanović

400552/2009

- Beograd, 2010. -

Sadržaj

UVOD

- 4 -

I SAVREMENE TEORIJSKE PARADIGME O NEMATERIJALNIM ULAGANJIMA - 11 -

1. PARADIGME NOVE EKONOMIJE (THE NEW ECONOMY)	- 12 -
1.1. TRADICIONALNI SISTEM RAČUNOVODSTVA VS. TRENUTNO STANJE RAČUNOVODSTVA	- 12 -
1.2. ZNANJEM INTENZIVNE KOMPANIJE	- 15 -
1.3. UČEŠĆE NEMATERIJALNIH SREDSTAVA U AKTIVI KOMPANIJA KOJE POSLUJU NA SVETSKOM TRŽIŠTU	- 18 -
1.4. SAVREMENA MERILA PERFORMANSI	26
2. POJAM NEMATERIJALNIH ULAGANJA I NJIHOVA KLASIFIKACIJA	28
2.1. KARAKTERISTIKE I KLASIFIKACIJA NEMATERIJALNIH ULAGANJA	29
2.2. KLASIFIKOVANJE NEMATERIJALNIH ULAGANJA PREMA <i>MRS 38</i>	32
2.3. KRITERIJUMI ZA PRIZNAVANJE NEMATERIJALNE IMOVINE	35
2.3.1. Mogućnost identifikacije	35
2.3.2. Kontrola nad sredstvom	37
2.3.3. Buduće ekonomske koristi	39
2.4. PRIZNAVANJE NEMATERIJALNE IMOVINE	40
2.5. VREDNOVANJE NEMATERIJALNE IMOVINE	41
2.5.1. Zasebno sticanje	41
2.5.2. Sticanje kao deo poslovne kombinacije	42
2.5.2.1. Vrednovanje nematerijalne imovine stečene u okviru poslovnih kombinacija	43
2.5.2.2. Interno stečeni gudvil	45
2.5.3. Sticanje uz pomoć državnog davanja	47
2.5.4. Razmena imovine	48
2.5.5. Interno stvorena nematerijalna imovina	48
2.6. FAZA ISTRAŽIVANJA I FAZA RAZVOJA	49
2.6.1. Istraživanje	49
2.6.2. Razvoj	50
2.6.3. Ulaganje u razvoj	54
2.6.4. Ulaganje u probnu proizvodnju	54
2.7. VREDNOVANJE NAKON POČETNOG PRIZNAVANJA	55
2.8. PRIZNAVANJE NAKNADNIH IZDATAKA	56
2.9. AMORTIZACIJA NEMATERIJALNE IMOVINE	57
2.10. UMANJENJE VREDNOSTI NEMATERIJALNE IMOVINE	58

3. KAPITALIZOVATI ILI RASHODOVATI IZDATKE ZA STICANJE/STVARANJE NEMATERIJALNE IMOVINE?	59
---	-----------

<u>II NEMATERIJALNA SREDSTVA KOJA DOMINIRAJU U ORGANIZACIJAMA SVETA RADA U REPUBLICI SRBIJI</u>	66
--	-----------

1. TRADICIONALNA NEMATERIJALNA SREDSTAVA NAJČEŠĆE ZASTUPLJENA U REBUBLICI SRBIJI	67
1.1. PATENTI	67
1.2. LICENCE	67
1.3. KONCESIJE	68
1.4. ZAŠTITNI ZNAKOVI (ŽIGOVI) I TRGOVAČKA IMENA	68
1.5. ROBNA MARKA	69
1.6. RAČUNARSKI SOFTVER	70
1.7. FRANŠIZA	70
1.8. PLAĆENE ZAKUPNINE	71
1.9. NAZIVI INTERNET DOMENA	71
1.10. BAZE PODATAKA	72
1.11. POSLOVNE TAJNE (HEMIJSKE FORMULE, PROCESI, RECEPTURE I DR.)	72
1.12. PROTOTIPI, TJ. ZNANJE SADRŽANO U NJIMA	72
2. SAVREMENI OBLICI NEMATERIJALNIH SREDSTAVA U ORGANIZACIJAMA SVETA RADA REPUBLIKE SRBIJE	73
2.1. GUDVIL (GOODWILL)	73
2.2. NEGATIVNI GUDVIL (BADWILL)	74
2.3. BREND	75
2.4. KNOWHOW	76

<u>III EMPIRIJSKE DIMENZIJE SAVREMENIH PROCESA ULAGANJA U NEMATERIJALNA SREDSTVA NA GLOBALNOM SVETSKOM TRŽIŠTU</u>	77
---	-----------

1. EMPIRIJSKE DIMENZIJE ULAGANJA U NEMATERIJALNA SREDSTVA	78
1.1. STUDIJA SLUČAJA BR. 1 – KORPORACIJA NOVARTIS	78
1.1.1. Najznačajnije akvizicije Novartisa	78
1.1.2. Istraživanje i razvoj	79
1.1.3. Prihodi od prodaje	80
1.1.4. Gudvil i nematerijalna sredstva u aktivima Novartisa	82
1.2. STUDIJA SLUČAJA - KORPORACIJA ELAN	83
1.2.1. Kratak istorijat	83
1.2.2. Zajednička ulaganja	83
1.2.3. Restrukturiranje korporacije	85
1.2.4. Finansijski pokazatelji poslovanja	85
1.2.4.1. Operativni troškovi	87

1.2.4.2.	Troškovi istraživanja i razvoja	88
1.2.4.3.	Troškovi prodaje, opšti i administrativni troškovi (SG&A)	89
1.2.5.	Trenutno stanje i pozicija korporacija na tržištu	90

ZAKLJUČAK	93
------------------	-----------

LITERATURA	99
-------------------	-----------

Uvod

Ekonomija, kao deo praktične filozofije, uz etiku i politiku, teži promenama organizacija sveta života i sveta rada, a ekonomija kao naučna disciplina proučava na naučno validan način nastanak, promene i razvoj ekonomskih pojava, procesa i odnosa. U tom proučavanju ekonomija, pridržavajući se postulata objektivnosti, opštosti, pouzdanosti i sistematičnosti, posebno analizira promene u organizacijama sveta rada i promene samih organizacija – posebno odnos tih promena i zahteva okruženja.

Na samom početku XXI veka promene ekonomskog okruženja su brže i intenzivnije nego ikada pre. Stalna potreba pojedinaca i organizacija da održe korak sa promenama i budu ispred konkurencije uticala je da se drastično promene pogledi i shvatanja o vrednostima i ciljevima koje kompanije postavljaju pred svoju vrhovnu upravu. Do pre samo deset godina, prema empirijskim pokazateljima, materijalna sredstva su činila najznačajniji deo aktive većine kompanija, a sticanje istih bio je primarni cilj u poslovanju. Naše, savremeno ekonomsko vreme obeležavaju radikalne promene na tržištima (lokalnim, nacionalnim, regionalnim, globalnim) te sada, hipotetički tvrdimo, ulaganje u nematerijalna sredstva predstavlja osnov za stvaranje profita i uspešno pozicioniranje kompanija na tržištu.

Naši, i ne samo naši, prethodni nalazi otvaraju celi set pitanja, među kojima su posebno bitna i aktuelna sledeća: *Kako je moguće da se za samo jednu deceniju situacija toliko promeni i šta je to što nematerijalna ulaganja čini toliko vrednim, potrebnim i popularnim za jednu kompaniju?*; *Kakve su prednosti nematerijalne imovine u odnosu na materijalnu?*; *Da li kupiti ili stvoriti nematerijalno sredstvo i kako ga zaštititi?*... Ovo su samo neka od pitanja koja se svakodnevno postavljaju i koja zahtevaju kompleksna interdisciplinarna istraživanja, a na koja ćemo pokušati da pružimo odgovore u ovom radu na osnovu teorijsko-empirijskih istraživanja. Otuda proističe i aktuelnost našeg predmeta istraživanja, imajući u vidu da je ovo oblast koja se tek razvija, a koja je od velikog, možda čak i presudnog značaja, za funkcionisanje kompanija u izrazito konkurentnom, turbulentnom i globalnom okruženju.

U središtu ekonomskih dešavanja se oduvek nalazila materijalna imovina, kao osnov svih transakcija i osnovno sredstvo za poslovanje. Posmatrajući promene koje su se dogodile poslednjih godina i trenutno stanje privrede na svetskom nivou, opredelili smo se da se detaljnije bavimo nematerijalnom imovinom, koja sve više dobija na značaju. Problematika nematerijalnih ulaganja je aktuelna i bitna, posebno u eri razvijenih informacionih tehnologija, koju pre svega karakteriše brzina kvantitativnih i kvalitativnih promena. Svetska ekonomska kriza, koja poslednje dve godine ozbiljno ugrožava privredu na globalnom nivou, uticala je na sve elemente ekonomskog okruženja, pa i na nematerijalna ulaganja koja su dobila na značaju u godinama recesije.

U procesu istraživanja polazimo od savremenih ekonomskih paradigmi, što je zahtevalo da u koncept analize uvedemo rezultate teorija koje su proistekle iz merkantilizma kao teorijskog pravca koji je počeo sa razvojem ekonomske naučne misli, postulate do kojih su došli predstavnici fiziokratske škole, klasične (britanske) političke ekonomije, neoklasične političke ekonomije, ekonomije blagostanja, kejnsovanske ekonomije, marksističke političke ekonomije, ali i savremenih ekonomskih teorija, među kojima su najznačajnije velika sinteza, američka institucionalna škola, neorikardijanska škola, teorija igara, monetarizam, škola racionalnih očekivanja, ekonomija ponude, genetička i teleološka škola.

Prema savremenim ekonomskim paradigmama, naročito je aktuelan, posebno nakon revolucije menadžmenta, problem ulaganja u nematerijalna sredstva jer je na delu i deluje *ekonomija znanja*, koja je zasnovana na dva suštinska resursa, na znanju i informacijama. Biti uspešan znači stalno ulagati u razvoj i stručno usavršavanje ljudskih resursa, posedovati znanje, iskustvo i informacije i u pravom trenutku znati iskoristiti ih. Ulaganje u nematerijalne resurse je aktuelno pre svega u postkapitalističkim društvima, kao visoko razvijenim, ali i u postsocijalističkom društvu koje prolazi kroz period tranzicije i priprema se za ulazak na globalno tržište. Otuda, na osnovu našeg dijalektičkog pristupa predmetu istraživanja, hipotetički tvrdimo, na osnovu sugestija teorija organizacija i upravljanja, teorija razvoja promena i modernizacije, teorija promena u društvu i promena društva, itd. da nema organizacione izgradnje, institucionalizacije i savremenog upravljanja, kako postkapitalističkim tako i postsocijalističkim društvima, bez ulaganja u nematerijalna

sredstva. Iz ovog proističe i naš **predmet istraživanja: nematerijalna ulaganja u savremenim organizacijama sveta rada.**

Predmet našeg istraživanja je i teorijski i empirijski zasnovan. Teorijska zasnovanost i aktuelnost proizilaze iz, još uvek, nedovoljne naučne istraženosti odnosa između nematerijalnih ulaganja i dobiti privrednog subjekta, a empirijska zasnovanost iz:

- Neadekvatnog odnosa materijalne i nematerijalne imovine u savremenim organizacijama sveta rada;
- Nesrazmernog učešća nematerijalnih sredstava u ukupnoj imovini kompanija na teritoriji Sjedinjenih Američkih Država (SAD), koje se povećalo na čak 85% u odnosu na materijalna sredstva;
- Povećanja troškova istraživanja i razvoja nematerijalna sredstva;
- Povećanje vrednosti investiranja u pribavljanje nematerijalne imovine kroz zajednička ulaganja (akvizicije) i beneficije koje takvo ulaganje donosi privrednom subjektu;
- Mogućnosti i prednosti koje poslodavcu obezbeđuje korišćenja nematerijalne imovine, u odnosu na materijalnu;
- Veoma značajnih i sve većih prihoda koji nematerijalna ulaganja donose privrednom subjektu u čijem su vlasništvu;
- Prevaziđenosti tradicionalnih pokazatelja koji se koriste za vrednovanje nematerijalne imovine i rastuće potrebe za kreiranjem novog sistema vrednovanja nematerijalnih ulaganja;
- Problema neadekvatnog obelodanjivanja i prikazivanja nematerijalne imovine, prema računovodstvenim standardima;
- Pravila i smernica koji su propisani Međunarodnim računovodstvenim standardima, a koje su privredni subjekti u obavezi da primenjuju prilikom priznavanja i vrednovanja nematerijalne imovine, i dr.

U istraživanju polazimo od sledeće generalne hipotetičke tvrdnje, da nema promena u društvu, niti promena društva, bez optimalnih nematerijalnih ulaganja u organizacije sveta rada. Ovu našu generalnu hipotetičku tvrdnju operacionalizujemo preko sledećih posebnih hipoteza:

- *Proces ekonomske globalizacije direktno determiniše proces nematerijalnih ulaganja u postkapitalističkim državama.*
- *Na samom početku XXI veka znanjem intenzivne organizacije postaju supstituti za kapitalno intenzivne kompanije.*
- *U postkapitalističkom društvu, znanje i informacije su od neprocenjivog značaja za uspešno poslovanje, pozicioniranje i opstanak na konkurentnom globalnom tržištu.*
- *Ljudski resursi su suštinski faktor procesa rada jedne organizacije/kompanije najmanje za onoliko koliko poseduju savremena tehničko-tehnološka znanja.*
- *Ulaganja u nematerijalna sredstva su najzastupljenija u organizacijama razvijenog sveta, ali su potrebna i kompanijama koje posluju u državama koje prolaze kroz tranziciju, povećavajući objektivne mogućnosti njihovih kompanija da što pre dospu na razvijena ekonomska tržišta.*
- *Posedovanje relevantne informacije, znanja i iskustva predstavlja izvor konkurentne prednosti na tržištu koje determiniše globalizacija, konkurentnost i otvorenost.*
- *Proces istraživanja i razvoja nematerijalnih sredstava je bitno određen razvojem informacionih tehnologija.*
- *Ulaganje u nematerijalna sredstva kompanija je uslovljeno sve većim očekivanjima potrošača u pogledu kvaliteta, kvantiteta i kontinuiteta njihovih proizvoda, usluga i ideja.*
- *Proces inovacija u savremenoj ekonomiji nameće kompanijama potrebu da svoje pronalaskе štite pomoću patenata, licenci ili nekih drugih oblika nematerijalnih sredstava.*

- *Računovodstvo je zasnovano na tradicionalnim principima, koji su kreirani prema potrebama i modelu materijalne imovine, te dolazi do mnogobrojnih problema vezano za računovodstveni tretman nematerijalnih ulaganja.*
- *Potrebno je osavremeniti novim finansijskim i nefinansijskim pokazateljima računovodstvene standarde koji regulišu ulaganja u nematerijalna sredstva.*
- *Svetska ekonomska kriza je determinisala i determiniše stepen finansijskih ulaganja u nematerijalna sredstva.*
- *Nova ekonomija postaje vodeći koncept u savremenim ekonomskim uslovima poslovanja.*

U našem istraživanju primenićemo osnovne analitičke i sintetičke metode, a od opštenaučnih metoda primenićemo deskriptivnu, hipotetičko-deduktivnu, uporednu i statističku metodu. Od metoda i tehnika prikupljanja podataka primenićemo analizu dokumenata i to na dva nivoa, na nivou primarnih i na nivou sekundarnih izvora informacija.

Naše nalaze ćemo ilustrovati priložima koji se odnose na: pokazatelje učešća nematerijalnih ulaganja u aktivni velikih (multinacionalnih) kompanija koje uspešno posluju prvenstveno na tržištu SAD-a; ilustrovane prikaze vrednosti ulaganja u nematerijalnu imovinu hronološki posmatrano; vrednost akcija na berzi čiji su emitenti znanjem intenzivne kompanije; novčani tok ulaganja u istraživanje i razvoj odabranih kompanija; računovodstveni tretman nematerijalnih ulaganja prema Međunarodnim računovodstvenim standardima, sa posebnim osvrtom na računovodstveni tretman i obračunavanje gudvila (*goodwill*) i ulaganja u razvoj, troškove razvoja interno stvorenog veb sajta; procentualno prikazanu zastupljenost nematerijalne imovine po sektorima 1975. i 2005. godine; studiju slučaja koja se bavi korporacijom Novartis, liderom u oblasti zdravstva i farmaceutske industrije; studiju slučaja koja se bavi korporacijom Elan, nekadašnjim liderom u oblasti zdravstva i farmaceutske industrije, a danas korporacija koja se bori za opstanak na tržištu, itd.

Problem nematerijalnih ulaganja je najzastupljeniji u oblasti ekonomije, prava i administracije, ali slobodno se može reći da se odnosi na sve elemente privrednog okruženja jer nema grane u kojoj istraživanje i razvoj, iskustvo, znanje i informacije nisu zastupljeni i ne predstavljaju suštinski bitan element napretka i razvoja. Posmatraćemo zemlje prvog

sveta, odnosno visoko razvijene države sa značajnim učešćem nematerijalne imovine u aktivni kompanija. Tržište SAD-a, kao ekonomski najrazvijenije države na svetu koja ima najveće učešće nematerijalne imovine u aktivni kompanija bilo nam je najreprezentativnije, te smo za pokazatelje uzimali pretežno (multinacionalne) kompanije koje posluju u SAD.

Period od 2000. do 2010. godine je dekada u kojoj su se dogodile brojne promene na ekonomskoj sceni, od naglog razvoja visokih informacionih tehnologija do ekonomske krize svetskih razmera. U ovom vremenskom intervalu posmatramo promene vezane za učešće nematerijalnih ulaganja u ukupnim troškovima koje su kompanije ostvarivale, kao i promene odnosa materijalne i nematerijalne imovine u strukturi aktive, pre svega kompanija iz oblasti visokih informacionih tehnologija i farmaceutske industrije kao grana u kojima je učešće nematerijalnih sredstava najizraženije.

Naučni cilj našeg istraživanja je naučna deskripcija sa elementima klasifikacije većine elemenata nematerijalnih ulaganja, odnosno sredstava, a društveni cilj je ukazivanje privrednim subjektima koji posluju na teritoriji Republike Srbije na značaj ulaganja u nematerijalna sredstva. Iz ovih metodoloških okvira proizilazi i sledeća struktura našeg rada.

Na samom početku ćemo se osvrnuti u prošlost i uporediti razlike između tradicionalno fokusiranog računovodstva i računovodstva koje zahtevaju novonastale promene. Upoređićemo učešće materijalnih i nematerijalnih sredstava u aktivni kompanija na tržištu SAD-a pre deset godina i danas, ulaganja u istraživanja i razvoj, zastupljenost i uspešnost znanjem intenzivnih kompanija, naspram kapitalno intenzivnih kompanija koje su u proteklih vekovima bile jedine zastupljene i vrednovane. Predstavićemo koncept *nove ekonomije* koji je sa ulaganjima u znanje i informacije postao aktuelan, a koji se još uvek razvija i naučno i empirijski.

Zatim se u okviru posebnih teorijsko-empirijskih blokova bavimo računovodstvenim tretmanom nematerijalnih sredstava i uslovima koje ulaganja u nematerijalnu imovinu treba da ispune da bi bila priznata kao nematerijalna sredstva. Iako ulaganja u nematerijalna sredstva postaju sve značajnija i dominantnija, problem priznavanja i vrednovanja istih je i dalje prisutan. Prezentovaćemo karakteristike nematerijalnih ulaganja, modele priznavanja i vrednovanja, kao i klasifikacije nematerijalnih sredstava. Najveći deo izdataka učinjenih za stvaranje, odnosno pribavljanje nematerijalnih sredstava se tretira kao rashod perioda, opterećujući pritom bilans uspeha i zanemarujući koristi koje će privredni subjekt na osnovu

tih ulaganja realizovati u budućnosti. Takođe, u ovom delu se bavimo i pitanjem koje se svakodnevno nameće i na koje još uvek nije dat jedinstven odgovor, da li je realnije kapitalizovati ili rashodovati trošak pribavljanja ili stvaranja nematerijalnih sredstava.

U drugom delu rada pažnju smo posvetili najzastupljenijim oblicima nematerijalne imovine u Republici Srbiji, kao što su patenti, licence, koncesije i dr. U okviru drugog dela bavimo se i savremenim oblicima nematerijalnih sredstava koja su posebno aktuelna poslednjih nekoliko decenija kao što su gudvil (*goodwill*), brend, *know how*, i dr.

Kako su kompanije iz oblasti farmacije među najreprezentativnijim kada su u pitanju ulaganja u nematerijalna sredstva, pomoću studija slučaja korporacija Novartis i Elan pokušali smo da predstavimo empirijske dimenzije savremenih procesa ulaganja u nematerijalna sredstva. Za reprezentativne kompanije iz farmaceutske industrije smo odabrali kompaniju koja je trenutno jedna od najvećih i vodećih na tržištu (Novartis) i kompaniju koja je nekada imala leaderski položaj, suočila se sa krahom i bila na ivici bankrota, ali na kraju ipak uspela da opstane (Elan). Prikazaćemo novčane tokove koje ove korporacije ulažu u istraživanja i razvoj novih medikamenata, zajednička ulaganja (merdzere i akvizicije), ali i prihode koje generišu pomoću nematerijalnih sredstava. Postati lider na tržištu dug je i mukotrpan proces, a još je teže održati postignut uspeh i opstati u turbulentnom i konkurentnom okruženju koje je zahvaćeno svetskom ekonomskom krizom.

I Savremene teorijske paradigme o nematerijalnim ulaganjima

1. Paradigme nove ekonomije (*The New Economy*)

U istraživanju polazimo od nalaza do kojih su došli pripadnici merkantilizma, fiziokratske škole, klasične i neoklasične političke ekonomije, ekonomije blagostanja, kejnsovanske ekonomije i marksističke političke ekonomije. Takođe polazimo i od nalaza savremenih ekonomskih teorija do kojih se došlo u drugoj polovini XX veka, i to, od rezultata rada velike sinteze, američke institucionalne škole, neorikardijanske škole, teorije igara, monetarizma, škole racionalnih očekivanja, ekonomije ponude, genetičke i teleološke škole, a posebnu pažnju posvećujemo *novoj ekonomiji*, pravcu koji se razvio poslednjih nekoliko decenija i koji se svakim danom sve više usavršava i obogaćuje novim nalazima.

1.1. Tradicionalni sistem računovodstva vs. trenutno stanje računovodstva

Luka Paćoli (*Luca Pacioli*, 1445-1517. god.), italijanski kaluđer i poznati matematičar, dao je veliki doprinos računovodstvu razvivši sistem koji funkcioniše i skoro pet stotina godina kasnije. Ali njegov sistem je za današnje potrebe, koje nameće savremena privreda, slab i nedovoljan jer počiva na transakciji kao nužnoj aktivnosti da bi se sredstvo moglo priznati u aktivi. Kada se radi o nematerijalnim sredstvima u čijoj se biti nalazi znanje, vrednost se kreira ili uništava bez realizovanja bilo kakvih transakcija. Ako lekovi prođu klinička testiranja, stvorena je ogromna vrednost, ali nema nikakvih transakcija. U bilansu stanja to se ne vidi, niko ništa nije kupio, odnosno prodao. Isti je slučaj i sa softverom, kada prođe beta testove odjednom postaje vredan, a opet nema nikakvih transakcija. Kada velika tradicionalno orijentisna kompanija, koja vodi konzervativnu politiku i posluje decenijama po ustaljenom principu, kasni sa uvođenjem elektronske trgovine u svoju ponudu, velika vrednost je uništena, a da kompanija toga nije ni svesna i da to nije prikazano u njenim izveštajima.

Nova ekonomija (The New Economy), koju karakterišu velika brzina tehnoloških promena, rastuća i konstantna neizvesnost, u mnogome je promenila oblast računovodstva. Tradicija koju je računovodstvo imalo vekovima unazad polako pomera svoje granice dajući

primat novim tehnologijama kojima se sve više posvećuje pažnja kada je u pitanju računovodstveni tretman. Materijalna sredstva su do pre dve decenije činila pretežni deo aktive skoro svih organizacija. Danas nematerijalna imovina čini pretežni deo aktive mnogih izuzetno uspešnih multinacionalnih kompanija, posebno kompanija iz oblasti visokih informacionih tehnologija, farmaceutske i automobilske industrije. Nematerijalna sredstva su postala osnovni generatori vrednosti za jednu kompaniju, menjajući pritom odnose privrednog subjekta sa drugim organizacijama koje posluju na tržištu, potrošačima, dobavljačima, pa čak i konkurentima.

Tradicionalni sistem računovodstva je prevashodno bio fokusiran na materijalna sredstva, koja su činila procentualno najznačajniji deo aktive većine organizacija do pre samo par decenija. Ovakav tradicionalni model računovodstva prvenstveno je priznavao ulaganja u materijalnu imovinu, suočavajući se sa brojnim nelogičnostima, kao što je priznavanje očekivanog gubitka, ali istovremeno ignorisanje očekivanih koristi. Tradicionalni model je takođe bio usredsređen na pravno osnovane transakcije, kao što su kupovina, nabavke i kapitalni izdaci, zanemarujući i isključujući pritom mnoge aktivnosti koje su uzrokovale promenu vrednosti kompanije, kao na primer nemogućnost leka da prođe potrebne kliničke testove kako bi ušao u proizvodnju i upotrebu. Ovakav sistem računovodstva nije bio kreiran u skladu sa izazovima sa kojima se susreću organizacije u današnjoj privredi i nije mogao više da zadovoljava potrebe novonastalog ekonomskog okruženja.

Kada je materijalna imovina u pitanju, sistem i dalje dobro funkcioniše, ali kada se radi o nematerijalnoj imovini, kao što je npr. znanje, tada dolazi do problema. Primera radi, kompanija *America Online (AOL)* je tokom perioda svog ogromog rasta sve troškove koji su nastali vezano za lobiranje kupaca tretirala kao rashode, što standardi zahtevaju. *AOL* je zbog tih troškova iskazivao velike gubitke, da bi kada su kupci postali lojalni kompaniji, odjednom prikazao veliki dobitak, za koji su bili zaduženi odnosni troškovi koji su u prethodnom periodu nastali.¹ Ovo je jedan od mnogobrojnih primera kada organizacija

¹ B. Lev, *New Math for a New Economy*, Fast company, December 19, 2007. Preuzeto sa veb sajta www.fastcompany.com dana 23.01.2010. godine.

posluje sa dobitkom ili gubitkom, a da u finansijskim izvetajima nisu predstavljene i adekvatno tretirane sve komponente koje su na te promene uticale.

Istraživanja koja su sprovedena na Njujorškom Univerzitetu potvrđuju opštu zabrinutost u vezi upotrebljivosti i korisnosti finansijskih informacija. Nekoliko velikih empirijskih istraživačkih projekata dokumentovali su da tokom poslednjih nekoliko decenija učešće računovodstvenih informacija u procesu donošenja odluka od strane investitora ima tendenciju opadanja. Nesigurnost i nepoverenje u mogućnost realizovanja zarade od akcija, kao i nemogućnost oslanjanja na računovodstvene informacije, uticali su na pad cena akcija na tržištu, bar na kvartalnom nivou (primera radi, akcije kompanije *Procter&Gamble* su pale za 31% zbog nezadovoljstva investitora, u kvartalnom izveštaju objavljenom u martu 2000. godine²).

Baruh Lev (*Baruch Lev*), istaknuti profesor iz oblasti računovodstva i finansija na Njujorškom Univerzitetu (*Stern School of Business*) i direktor *Vincent C. Ross* Instituta za istraživanja u oblasti računovodstva, koji je posebno fokusiran na izučavanje nematerijalnih ulaganja, ističe da računovodstvo sve više postaje beznačajno. Razlog za ovakvu konstataciju proističe iz činjenice da sistemi koji se danas koriste za finansijsko i računovodstveno izveštavanje datiraju iz perioda od pre pet stotina godina. Po njemu ovi sistemi nisu deo samo stare, već i prastare ekonomije. Stari sistemi merenja, odnosno vrednovanja ne mogu verodostojno da utvrde vrednost nematerijalne imovine, kao što su ideje, brendiranje, franšizing, ustaljeni jedinstveni procesi rada, itd. Nemogućnost tačnog utvrđivanja vrednosti nematerijalnih sredstava ne utiče samo na analitičare i investitore, smatra Lev, već i na zaposlene koji ne znaju kako da ispravno i tačno vrednuju svoj doprinos uspešnosti privrednog subjekta. Današnje računovodstvene i finansijske metode ne mogu adekvatno da odgovore na pitanja koja se svakodnevno postavljaju pred kompaniju, kao na primer „Da li kompanije plaćaju previše kako bi stekle intelektualnu imovinu?“, „Da li su znanjem intenzivne kompanije precenjene na tržištu? Ili su možda potcenjene?“ Po Levu, računovodstvo više ne nudi tačnost i adekvatnost koja se od njega očekuje, naglašavajući da staromodno računovodstvo mora da se zameni novim i kreativnim pristupom koji bi verodostojnije obuhvatao znanje i ostalu nematerijalnu imovinu.

² Prema podacima objavljenim u: B. Lev, *New Accounting for the New Economy*, Working paper, New York University, Stern School of Business, 2000, str. 3

Menadžeri su takođe postali svesni sve manje korisnosti koju pružaju računovodstvene informacije koje su u skladu sa računovodstvenim standardima i pristupili su iznalaženju rešenja u vidu različitih alternativa, kao što su dodatna ekonomska vrednost (*Economic Value Added, EVA*) i različiti oblici merila performansi i implementacija strategija (*Balanced Scorecard*). Alternativna rešenja se odnose na pokazatelje u finansijskim izveštajima koji nisu u skladu sa *MRS* i *GAAP*³ standardima. Kompanije ponekad imaju za cilj da zamaskiraju loše zarade, što je jedan od razloga za iznalaženje alternativnih rešenja ili osavremenjenje računovodstvenih standarda.

Opšta zabrinutost u vezi upotrebljivosti i korisnosti Opšteprihvaćenih računovodstvenih principa (*GAAP* računovodstvenih standarda) dovela je do udruživanja *SEC*⁴-a i Odbora za finansijske i računovodstvene standarde (*FASB*)⁵, sa ciljem da se identifikuju slabosti finansijskog izveštavanja i predlože osavremenjeni modeli obelodanjivanja. Prilikom menjanja računovodstvenih načela uvek se vodilo računa o potrebama korisnika. Model *nove ekonomije* je postavio smernice za organizacije čiji su glavni resursi zaposleni i njihovo znanje, što je potrebno imati na umu prilikom modifikovanja standarda.

1.2. Znanjem intenzivne kompanije

Informatička era donela je sobom niz promena koje su svakim danom sve vidljivije u ekonomskom okruženju. Najznačajniji resursi postaju oni koji su fizički neopipljivi, a nematerijalna aktiva postaje izvor konkurentske prednosti. Najvrednija neopipljiva imovina odnosi se na odnose sa potrošačima, veštine zaposlenih i njihovo znanje, informacione tehnologije i organizacionu kulturu otvorenu za inovacije, rešavanje problema i opšte unapređenje organizacije⁶.

³ *Generally Accepted Accounting Principles (GAAP)* – Opšteprihvaćeni računovodstveni principi, primenjuju se u Sjedinjenim Američkim Državama

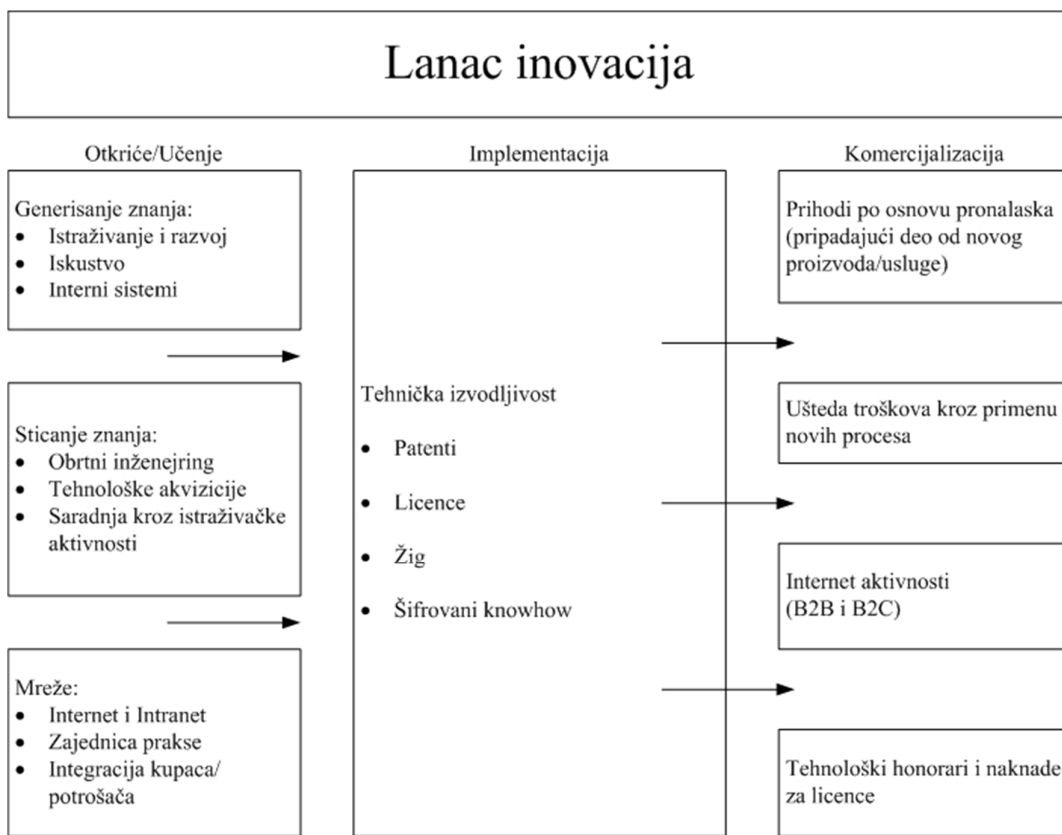
⁴ *Security and Exchange Commission (SEC)* - Američka komisija za hartije od vrednosti

⁵ *Financial Accounting Standards Board (FASB)* – Odbor za finansijske i računovodstvene standarde

⁶ R. Kaplan, D. Norton, *Having Trouble with Your Strategy? Then Map It!*, Harvard Business Review, September – October 2000

Uspešne znanjem intenzivne kompanije koje posluju u oblasti visokih tehnologija, nauke, Interneta i uslužnog sektora, kao i mali broj kompanija iz oblasti proizvodnje građevinskog materijala, gasa, hemikalija, proizvoda široke potrošnje i maloprodaje, posluju u okviru sistematičnih, pažljivo isplaniranih i izvršenih inovativnih procesa, što je prikazano na ilustraciji br.1.⁷

Ilustracija br. 1 – prikaz tri fundamentalne faze lanca inovacija



Izvor: B. Lev, *New Accounting for the New Economy*, working paper, New York University, Stern School of Business, 2000, str. 6

⁷ B. Lev, *New Accounting for the New Economy*, working paper, New York University, Stern School of Business, 2000, str. 4

Tri fundamentalne faze procesa inovacija su⁸:

- **Otkriće/Učenje:** u ovoj fazi se razvijaju novi proizvodi (npr. lekovi, softver, itd.), procesi (npr. e-kanali nabavke i distribucije) i usluge (npr. upravljanje rizikom ili sistem interne kontrole). Ove inovacije su ponekad stvorene interno, unutar organizacije, od strane naučnika i inženjera, ali su često i pribavljene izvan organizacije. Veoma važnu ulogu u inovativnom procesu zauzima iskustvo u poslovanju organizacije, koje može da usmeri organizaciju u pravom smeru. Proces otkrića/učenja je ponekad proizvod sistematske strategije, kao što je na primer naučni pristup istraživanju i razvoju medikamenata, a nekada je rezultat pokušaja ili puke sreće, što je veoma retko.
- **Implementacija:** dostizanje stadijuma tehničke izvodljivosti proizvoda i usluga je faza u kojoj, primera radi, lekovi uspešno prođu III fazu kliničkih testova ili softverski proizvod zadovolji beta testove. Intelektualna svojina se najčešće pravno štiti patentima ili drugim oblicima pravne zaštite tokom ove faze.
- **Komercijalizacija:** tehnička izvodljivost je neophodan, ali ne i dovoljan uslov za ostvarivanje ekonomskog uspeha. Cilj svake kompanije je što brže postavljanje novog proizvoda, odnosno usluge na tržište i ostvarivanje zarade veće od troškova koji su učinjeni da bi se inovativni proces realizovao. *Procter&Gamble* i dalje troši mnogo novčanih sredstava na istraživanje i razvoj (prema *Wall Street Journal*-u, 7. mart 2000. godine), ali već četrdeset godina nisu uspeali da prevaziđu uspeh koji su ostvarili sa *Pampers* proizvodom.⁹

Trenutni računovodstveni standardi ne pružaju relevantne informacije vezane za inovativne procese. Ulaganje u istraživanje i razvoj, odnosno usavršavanje u samom startu predstavlja veliki trošak u finansijskim izveštajima, a većina takvih investicionih stavki nije predstavljena investitorima pojedinačno, kao što su npr. usavršavanja zaposlenih, pribavljanje softvera, investiranje u veb sisteme i dr. Vrednost koja se stvara u procesu implementacije u okviru lanca inovacija (npr. odobrenje leka od strane *FDA*¹⁰) daleko je od

⁸ *Ibidem*, str. 5

⁹ *Ibidem*, str. 7

¹⁰ *Food and Drug Administration (FDA)* - Američka administracija za hranu i lekove

beznačajnog i nevažnog događaja posmatrano sa računovodstvenog aspekta. Čak je i faza komercijalizacije, koja generiše troškove i prihode, najčešće predstavljena na sažet način, ne izražavajući ocenu efikasnosti inovativnog procesa konkretne kompanije, kao što su procena prinosa istraživanja i razvoja ili tehnoloških akvizicija, uspeh pregovaranja i saradnje i sposobnost kompanije da u najkraćem mogućem roku distribuira proizvod na tržište. Korisnici finansijskih izveštaja na osnovu informacija koje su prezentovane u njima ne mogu da zaključe u kojem je obimu i koliko uspešno kompanija zastupljena na Internetu, što je jedan od ključnih faktora u *novoj ekonomiji*. Nedostatak ovih informacija, koje su od velikog značaja, kako investitorima tako i široj javnosti, ozbiljno narušava korisnost finansijskih izveštaja.

1.3. Učešće nematerijalnih sredstava u aktivi kompanija koje posluju na svetskom tržištu

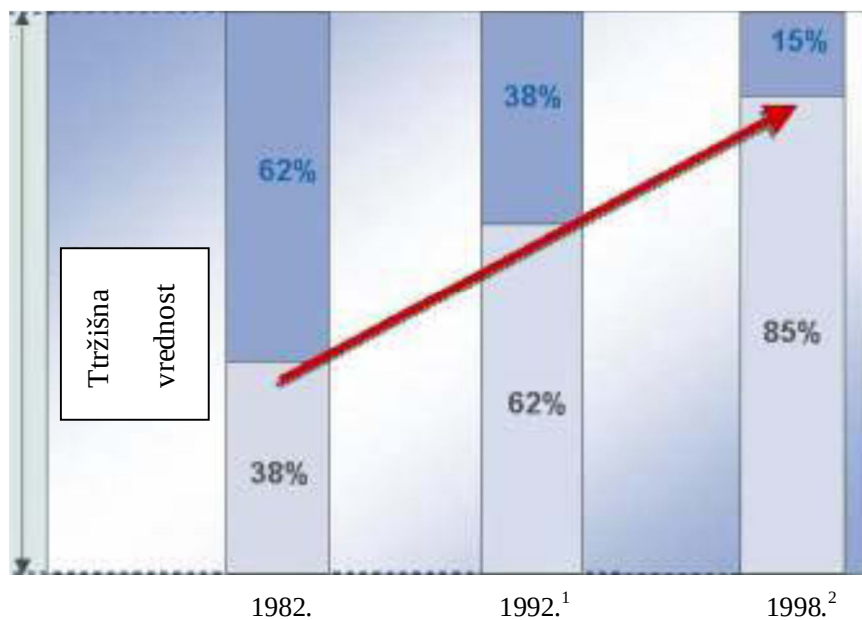
U poslednje tri decenije došlo je do velikih promena u veličini i značaju nematerijalnih ulaganja na korporativnom nivou. Vrednost investiranja u nematerijalna ulaganja u SAD-u se povećala više od pet puta za poslednjih dvadeset godina. Odnos tržišne i knjigovodstvene vrednosti (*M/B* pokazatelj¹¹) za kompanije koje ulaze u obračun indeksa *S&P 500*¹² premašio je 6.0, pokazujući pritom da pet od svakih šest američkih dolara (USD) korporativne tržišne vrednosti nedostaje u bilansu stanja.¹³

¹¹ *Market value/Book Value Ratio (M/B ratio)* – pokazatelj odnosa tržišne i knjigovodstvene vrednosti

¹² *Standard&Poor's 500 Stocks Composite Average (S&P500)* - indeks koji se sastoji od 500 visoko kvalitetnih kompanija, pretežno sa sedištem u SAD

¹³ B. Lev, *New Accounting for the New Economy*, working paper, New York University, Stern School of Business, 2000, str. 2

Ilustracija br. 2¹⁴ - Učešće materijalne i nematerijalne imovine u tržišnoj vrednosti kompanija koje posluju na teritoriji SAD



■ - materijalna imovina
■ - nematerijalna sredstva

1: Brookings Institut

2: B. Lev, *Analysis of S&P 500 companies*

¹⁴ B. Lev, *Analysis of S&P 500 companies*, Brookings Institute. Preuzeto sa veb sajta: http://www.juergendaum.com/news/11_10_2001.htm dana 02.02.2010. godine.

U SAD-u vrednost akcijskog kapitala uloženog u nematerijalna sredstva je dostigao iznos od čak 5 hiljada milijardi USD, što iznosi približno $\frac{1}{2}$ tržišne vrednosti svih kompanija u SAD-u.¹⁵ Vlasnici kapitala, menadžeri i lideri, posebno oni koji kreiraju odluke vezano za ulaganja, moraju ozbiljno da se pozabavi ovim pokazateljima, imajući u vidu da su nematerijalna sredstva postala bitan i sve značajniji deo aktive mnogih velikih korporacija.

Odnos nematerijalne i materijalne imovine je 1982. godine bio 38% na prema 62% u korist materijalne imovine, dok je 1992. godine taj odnos bio 62% na prema 38%, u korist nematerijalnih ulaganja. U 1998. godini već je postalo primetno da nematerijalna ulaganja postaju dominantna u strukturi aktive kompanija na teritoriji SAD-a (ilustracija br. 2).

Troškovi ulaganja u nematerijalnu imovinu su se povećali sa 4% društvenog bruto proizvoda SAD-a u 1977. godini na 10% u 2006. godini. Danas se ulaže i više od ovog iznosa u razvijanje i stvaranje novih proizvoda (grafik br. 1).

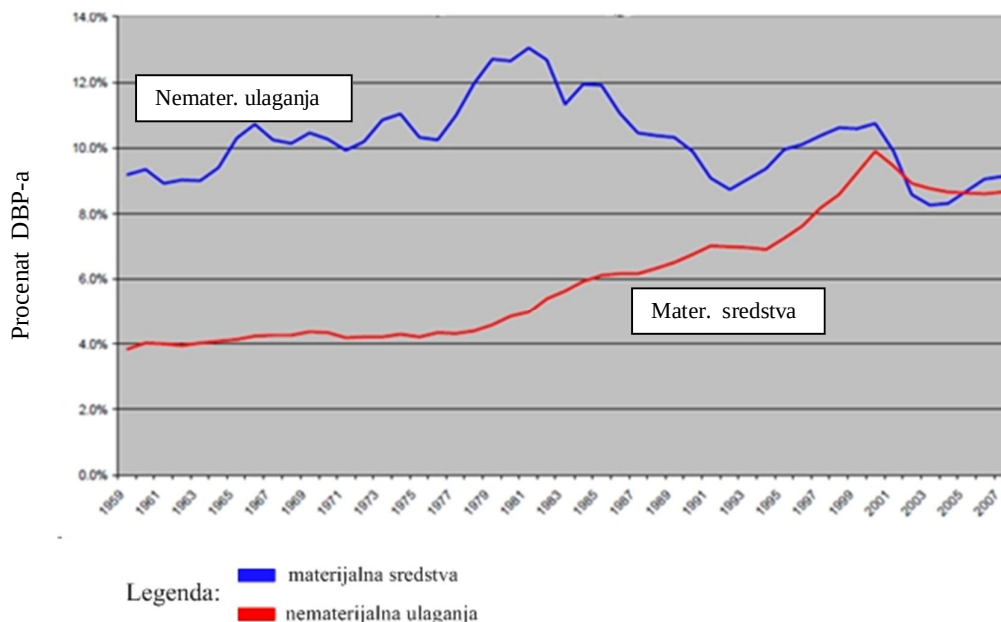
Na porast vrednosti investicija u nematerijalna sredstva uticala su tri bitna faktora, i to:

1. Intenziviranje poslovne konkurentnosti usled globalizacije trgovine,
2. Dalekosežne deregulacije u ključnim ekonomskim sektorima (kao što su telekomunikacije, transport i finansijske usluge) i
3. Ubrzan razvoj informacionih tehnologija.

Neki ekonomisti, poput Pola Romera (*Paul Romer*), idu još dalje i kažu da su nematerijalna sredstva osnovna komponenta ekonomskog rasta i porasta životnog standarda. On pod nematerijalnim sredstvima podrazumeva uputstva, formule, recepture i metode po kojima se obavljaju određene aktivnosti. Primera radi, posmatrajući računare pre pet godina i danas, njihove komponente (materijali od kojih su izrađeni) se nisu bitno promenile. Ipak, danas se resursi koriste na drukčiji način tako da je uz primenu novih saznanja i tehnologija, uz iste materijale moguće proizvesti računare koje odlikuju mnogo bolje performanse nego što je to bio slučaj pre samo pet godina.

¹⁵ J. Hand, B. Lev, *Intangible Assets*, Oxford University, 2004, str. 4.

Grafik br. 1¹⁶ - Učešće nematerijalnih ulaganja u bruto društvenom proizvodu (pod nematerijalnim sredstvima su obuhvaćena ulaganja u softver, istraživanje i razvoj, marketing i organizacione promene)



Prema Baruhu Levu, nematerijalna sredstva su grupisana u sledeće četiri kategorije:

1. Nematerijalna sredstva koja su stvorena primarno kroz istraživačke i razvojne projekte;
2. Nematerijalna sredstva koja su povezana sa brendom kompanije, koji omogućava kompaniji da prodaje svoje proizvode i usluge po većim cenama u odnosu na konkurentne. Ova nematerijalna sredstva nastaju iz prakse organizacije;
3. Strukturalna sredstva, pod kojima se podrazumevaju različiti, noviji i mudriji načini poslovanja, koji mogu da diferenciraju kompaniju u odnosu na konkurenciju. U okviru ove kategorije najznačajniji su ljudski resursi, kao osnovni nosilac svih ovih procesa;

¹⁶ L. Nakamura, *Intangible Assets and National Income Accounting: Measuring a Scientific Revolution*, Working Paper No. 09-11, Phederal Reserve Bank of Philadelphia, 2009, str. 33

4. Nematerijalna imovina koju stvaraju monopolisti – kompanije koje su davaoci franšize, kontrolišu cene na tržištu namećući konkurentima često cene koje su ispod realnih i koje stvaraju barijere za ulazak na tržište, što koriste kao svoju prednost.

Novo okruženje karakterišu znanjem intenzivne kompanije iz oblasti visokih informacionih tehnologija, farmaceutske i automobilske industrije. Velike promene su učinjene vezano za resurse koje organizacije koriste u svojim poslovnim procesima. U industrijskoj eri ekonomije, organizacije su stvarale vrednost koristeći fizički opipljivu aktivu (zemljište, zgrade, opremu, zalihe i sl.) i materijalizovanu aktivu su pretvarale u gotove proizvode. Istraživanja pokazuju da je knjigovodstvena vrednost opipljive aktive na nivou 10-15% tržišne vrednosti preduzeća.¹⁷ Uzmimo za primer korporaciju *Microsoft*¹⁸, lidera u oblasti informatike, koji je u drugom kvartalu 2000. godine imao tržišnu vrednost preko 600 milijardi USD, dok je knjigovodstvena vrednost njegove aktive iznosila 45 milijardi USD, od čega je obrtna imovina zauzimala oko 22 milijarde USD.

Vrednost kompanije, u skladu sa konceptom *nove ekonomije*, ne procenjuje se više samo na osnovu prihoda, odnosa tržišne cene i neto dobitka po akciji (*price/earnings* – odnos cene i zarade po akciji, *P/E*¹⁹ pokazatelj) ili udela na tržištu, već na osnovu intelektualnog kapitala, kao što su organizaciona kultura, lojalnost kupaca, brendiranje, i drugi. Tradicionalni sistem računovodstva je baziran na pokazateljima kao što su stopa prinosa na kapital (*Return on equity, ROE*) i zarada po akciji, ali ovi i srodni pokazatelji ne govore dovoljno investitorima o performansama kompanije. Računovodstvena praksa je zakazala kada je u pitanju prikazivanje značaja intelektualne imovine, koja je sve prisutnija i značajnija za poslovanje organizacija, izostavivši je iz finansijskih izveštaja.

Uzmimo za primer *American Airlines*, odnosno da budemo precizniji *AMR* korporaciju kao matično pravno lice. U oktobru 1996. godine *AMR* korporacija je prodala 18% svog kompjuterskog informacionog sistema *SABRE* javnom sektoru. *AMR* je zadržao

¹⁷ B. Lev, *New Math for a New Economy*, Fast company, December 19, 2007. Preuzeto sa veb sajta www.fastcompany.com dana 23.01.2010. godine.

¹⁸ Podaci preuzeti sa veb sajta www.microsoft.com dana 30.01.2010. godine.

¹⁹ *P/E* pokazatelj pokazuje odnos cene akcije i zarade kompanije. Izračunava se kao količnik tržišne vrednosti akcije i neto dobitka po akciji (*EPS – earning per share*).

preostala 82%.²⁰ *SABRE* je u 2001. godini činio 50% ukupne vrednosti *AMR*-a, što je zaista impresivno. S jedne strane imamo jednu od najvećih aviokompanija na svetu, sa 700 aviona u svojoj floti, oko 100.000 zaposlenih, koja ima ekskluzivne i vredne dozvole za sletanje na najprometnijim aerodromima u svetu, a sa druge strane je kompjuterski sistem za rezervacije. U pitanju je dobar sistem koji koristi mnogo ljudi, ali to je ipak samo kompjuterski sistem, ništa više. Postavlja se pitanje kako je moguće da kompjuterski sistem vredi koliko i aviokompanija, šta čini taj sistem toliko vrednim?

Postoji velika razlika u radu sa materijalnim i nematerijalnim sredstvima. Kada se radi sa materijalnom imovinom, mogućnosti za dodatne poslove su ograničene. Nije moguće koristiti jedan avion u isto vreme za letove ka pet različitih destinacija. Nije moguće poslati istu posadu na pet različitih letova u istom vremenskom intervalu. Značajna finansijska sredstva su uložena u letelice, a njihova eksploatacija je ograničena njihovom materijalnošću. Sa pojedinim nematerijalnim sredstvima situacija je drukčija. Ne postoji limit koliko ljudi može da koristi sistem *SABRE* koji je u vlasništvu *AMR* korporacije, on radi podjednako dobro kada ga koristi milion ljudi, kao i kada ga koristi 5 miliona ljudi. Jedini limit u korišćenju ovakvog nematerijalnog sredstva predstavlja veličina tržišta. Kod korišćenja letelica nužno je izabrati rutu za koju će se koristiti, dok kod sistema kao što je *SABRE* pravljenje izbora nije potrebno. Kod mnogih nematerijalnih sredstava situacija je slična, što je mreža korisnika veća, to je veća i korist.

Pribavljanje i stvaranje nematerijalnih sredstava je veoma skup proces, ali upravljanje njima na adekvatan način sa ciljem da se realizuje željena dobit još je teže. Najbolji primer za to su veliki novčani iznosi koje kompanije iz oblasti visokih tehnologija plaćaju kako bi stekle vlasništvo nad manjim kompanijama, čineći sve to prvenstveno zbog nematerijalnih sredstava koja žele da pribave (kao što su: eksperti i njihovo znanje i iskustvo, sistemi kojima raspolaže kompanija, odnosi sa kupcima, itd.). Primera radi, *Cisco* je u novembru 1999. godine objavio da je za 6,9 milijardi USD stekao vlasništvo nad *Cerent* korporacijom.²¹ Ovo je samo jedan od mnogobrojnih primera koliko je skupo pribaviti nematerijalnu imovinu. Velike izdatke je potrebno učiniti i da bi se razvila nematerijalna

²⁰ B. Lev, *New Math for a New Economy*, Fast company, December 19, 2007. Preuzeto sa veb sajta www.fastcompany.com dana 23.01.2010. godine.

²¹ *Ibidem*. Preuzeto sa veb sajta www.fastcompany.com dana 23.01.2010. godine.

sredstva. U svetu farmacije, oko 500 miliona USD košta stvaranje novog leka, a često se izdvaja i do nekoliko milijardi za sintezu medikamenata.

Na primer, obim nematerijalnih ulaganja *Merck&Co.*²² se znatno povećao usled mnogobrojnih i veoma uspešno sprovedenih istraživanja. U 2000. godini ova kompanija je zaradila 2,34 milijarde USD, što se pripisuje istraživanju i razvoju, odnosno nematerijalnim ulaganjima. U 2006. godini kompanija je povećala vrednost investicija u istraživanje i razvoj za 1 milijardu u odnosu na prethodnu godinu i time ukupnu vrednost svojih istraživanja podigla na 4,8 milijarde USD. Kompanija *Dell Computers* svoju vrednost stvara i uvećava pomoću jedinstvenih projekata i dizajna, koji su implementirani kroz inovativne lance distribucije ili direktan marketing, sa fokusom na zadovoljstvo potrošača i proizvodnju po porudžbini kupaca.

Ljudski resursi kao treći, ali podjednako značajan, činilac nematerijalnih ulaganja može se predstaviti kroz primer *Xerox*-ovog *Eureka* sistema koji na veoma efektivan način deli informacije između 20.000 zaposlenih u službi održavanja, što doprinosi povećanju produktivnosti zaposlenih. Širom sveta 23.000 tehničara popravlja *Xerox* mašine. Često kvalitetna rešenja za popravku fotokopir mašina postoje samo u glavama pojedinaca, po pravilu iskusnih tehničara, koji te kvarove mogu da reše brže i efikasnije od većine drugih, manje iskusnih. Oslanjanje na njihovo znanje i iskustvo koje je akumulirano godinama, može da uštedi vreme i troškove, smanji nezadovoljstvo korisnika, uz istovremeno povećavanje njihove lojalnosti, što je od velikog značaja za poslovni rast. *Xerox* je shvatio da to ogromno znanje i iskustvo može da se dokumentuje i podeli među svim tehničarima, što je rezultiralo projektom *Eureka*, internim komunikacionim sistemom povezanim sa korporativnom bazom podataka u kojem tehničari dele svoja znanja, iskustva, rešenja i praktične savete.

Microsoft predstavlja najbolji primer sve prisutnijeg koncepta *nova ekonomija*, koji karakterišu upravo kompanije koje nisu kapitalno intenzivne, već znanjem intenzivne. Vrednost intelektualnog kapitala koji poseduje *Microsoft* iznosi 211 milijardi USD²³, To je najveća vrednost u odnosu na druge kompanije, kao što su *Intel* sa 170 milijardi USD,

²² Podaci preuzeti sa veb sajta www.merck.com dana 23.01.2010.

²³ B. Lev, *New Math for a New Economy*, Fast company, December 19, 2007. Preuzeto sa veb sajta www.fastcompany.com dana 23.01.2010. godine.

Phillip-Morris sa 160 milijardi USD i *Merck* sa 110 milijardi USD vrednosti intelektualnog kapitala. *Du Pont* ima više zaposlenih nego sve ove kompanije zajedno, a opet vrednost njegovih nematerijalnih ulaganja je drastično manja i iznosi 41 milijardu USD. Ovo govori u prilog činjenici da su nematerijalna ulaganja najzastupljenija u oblasti farmacije i visokih tehnologija, ali ipak svaka velika i uspešna kompanija u svom vlasništvu ima nematerijalna sredstva koja joj obezbeđuju određeni profit jer bez intelektualnog kapitala nije moguće zamisliti poslovanje u savremenim privrednim uslovima koji vladaju na tržištu.

Mnogi s pravom smatraju da su ljudski resursi najznačajniji elementi jedne uspešne organizacije u današnjem vremenu jer da nije bilo njih, njihovog znanja i umeća, ne bi bilo ni konkretne organizacije ili bar organizacija ne bi mogla uspešno da posluje u današnjem konkurentnom tržišnom okruženju. Za uspešno poslovanje neophodno je razviti i implementirati odgovarajuću strategiju, kako bi se postigli željeni ciljevi.

Postoji veliki problem u vezi imovinskih prava kada je u pitanju nematerijalna imovina, koja su često prilično nejasna i nedovoljno precizna. Kada su u pitanju materijalna sredstva, kao što je na primer avion u vlasništvu *American Airlines*-a, kompanija nema nedoumica u vezi zakonskih prava, obaveza i računovodstvenih standarda koje treba primeniti, metoda za vrednovanje, amortizaciju, i drugo. Ali *American Airlines* mora svakodnevno da pazi na svoj softver i da učini sve kako bi zaštitio svoj sistem od neovlašćenog „upada“. Na hiljade veoma skupih parnica, koje se danas vode u svetu, svedoče u prilog činjenici da je veoma teško definisati i sačuvati imovinska prava koja se odnose na znanje i iskustvo, odnosno jednom rečju nematerijalna sredstva.

Iako intelektualna sredstva najčešće nisu vidljiva i opipljiva, njima se ipak može upravljati, a shodno tome potrebno ih je i adekvatno proceniti. Određeni brojiskusnih analitičara i konsultanata je razvio odgovarajuća merila, dizajnirana da bolje oslikaju vrednost za akcionare, kako bi kompenzovali mane računovodstva. Na primer, tržišna dodatna vrednost (*Market Value-Added, MVA*)²⁴ i *EVA*, su sve popularnija marila koja dopunjuju značaj finansijskih izveštaja. Kompanije poput *General Electric*-a i *Coca-Cole* su fokusirane na *MVA* kao primarni pokazatelj performansi njihovog poslovanja. Novi sistem merila bi morao da bude sastavljen ne samo od finansijskih merila uspeha, već i od

²⁴ *MVA* – tržišna vrednost kompanije umanjena za uloženi kapital

nefinansijskih pokazatelja koji bi imali liderski značaj, kako bi zadovoljio potrebe svih učesnika na tržištu.

1.4. Savremena merila performansi

Lev smatra da postoje dva osnovna razloga zašto se ništa ne menja u finansijskom i računovodstvenom izveštavanju vezano za nematerijalnu imovinu. Prvi razlog su poteškoće koje postoje vezano za nematerijalna sredstva, a tiču se pre svega njihovog definisanja. Intelktualno-imovinska prava su i dalje nejasna. Ne postoji jednostavno rešenje ovog problema, a imajući u vidu težinu istog mnogima je lakše da čekaju bolje rešenje nego da sami porade na iznalaženju alternativnih rešenja. Drugi razlog se odnosi na menadžere i računovođe, koji odbijaju bilo kakve promene. Mnogi menadžeri su zadovoljni postojećim sistemom jer ne žele da obelodane u finansijskim izveštajima ono što bi moglo da dovede do obezvređenja koje bi bilo uzrokovano objavljivanjem. Računovođe su takođe zadovoljne postojećim sistemom jer ako ne moraju da vrednuju i procenjuju vrednost nematerijalne imovine, kao što je vrednost troškova lobiranja kupaca, a njihove obaveze i odgovornosti su manje. Ponekad ni investitori ne žele promene u postojećem sistemu jer smatraju da sve potrebne informacije mogu da saznaju iz internih izvora, koje su pritom poverljive i samo njima dostupne.

Postavlja se pitanje da li je uopšte potrebno menjati sistem ukoliko su računovođe, menadžeri, pa čak i investitori zadovoljni njim. Smatramo da sistem nije prevaziđen i zastareo, ali da je potrebno osavremeniti ga i prilagoditi zahtevima koje nameće savremena privreda. Kompanije iz oblasti biotehnologija, visokih informacionih tehnologija farmaceutske i automobilske industrije suočavaju se sa velikim gubicima, a da u finansijskim izveštajima nije adekvatno prikazana njihova aktivnost vezana za istraživanje i razvoj. Troškovi istraživanja i razvoja knjiže se kao rashodi i opterećuju bilans uspeha, zbog nemogućnosti da se priznaju kao nematerijalno sredstvo i na taj način kapitalizuju.

Nije lako utvrditi vrednost npr. znanja kojim raspolažu stručnjaci zaposleni u kompaniji. Potrebno je proceniti korist za koju se očekuje da će sredstvo (u našem slučaju znanje) u budućnosti doneti poslovnom subjektu. Baruh Lev kreira novi sistem za vrednovanje nematerijalne imovine. On pored pokazatelja koji su opštepoznati, prilikom

vrednovanja koristi i prognoze analitičara u svom razmatranju. Služeći se prognozama, on uproseči zarade, nazivajući ih „normalizovane zarade“, a onda iz tog iznosa izdvoji prosečan obrt na materijalna i finansijska sredstva. Ono što preostane predstavlja zaradu koju stvaraju nematerijalna sredstva.

Na primeru *Merck & Co.* to izgleda ovako: ova kompanija ima mnogo laboratorija i proizvodnih aktivnosti. Oprema koju poseduje jeste savremena, ali ne i jedinstvena. Ono što je jedinstveno u ovoj kompaniji i što je izvor njene vrednosti jesu ljudi, patent i znanje koje se u okviru kompanije razvijaju i usavršavaju. Kada se od ukupnih “normalizovanih dohodaka” oduzme razuman obrt materijalnih i finansijskih sredstava, iznos koji preostane predstavlja vrednost znanja, odnosno zaradu koja je ostvarena zahvaljujući nematerijalnom sredstvu.²⁵

²⁵ B. Lev, *New Math for a New Economy*, Fast company, December 19, 2007. Preuzeto sa veb sajta www.fastcompany.com dana 23.01.2010. godine.

2. Pojam nematerijalnih ulaganja i njihova klasifikacija

Privredni subjekti sve češće ulažu svoje novčane resurse u sticanje, razvoj, održavanje ili osavremnjavanje nematerijalne imovine. Oni posebnu pažnju usmeravaju na znanje i iskustvo zaposlenih u kompaniji, projektovanje i implementaciju novih procesa, ali i na licence i trgovinske marke, intelektualnu svojinu, poznavanje poslovanja na izrazito konkurentnim tržištima i stalno nastojanje da svoje proizvode i usluge uspešno brendiraju.

Nematerijalna ulaganja, odnosno sredstva predstavljaju nenovčano sredstvo koje se može identifikovati iako nema fizičko obeležje. Prema *Međunarodnom računovodstvenom standardu 38 Nematerijalna ulaganja*, sredstvo predstavlja resurs privrednog subjekta:

- koji privredni subjekt kontroliše i koji je rezultat prošlih događaja (nabavke ili njegove proizvodnje) i
- od kojeg privredni subjekt očekuje pritanje budućih ekonomskih koristi.

MRS 38 Nematerijalna ulaganja koji je odobren od strane Odbora za Međunarodne računovodstvene standarde (*IASB – International Accounting Standards Board*) u martu 2003. godine primenjuje se na:

- gudvil (*goodwill*) i nematerijalna ulaganja koja su privredni subjekti stekli poslovnim kombinacijama kod kojih je datum sticanja 31.03.2004. godine ili kasnije i
- sva ostala nematerijalna ulaganja od početka prvog godišnjeg perioda koji počinje sa ili nakon 31.03.2004. godine.

MRS 38 reguliše priznavanje i vrednovanje nematerijalne imovine, koja poslednjih nekoliko decenija postaje sve dominantnija u aktivu privrednih subjekata, a pritom nije bila obrađena u okviru drugih standarda. Na nematerijalna sredstva, tačnije na gudvil, primenjuje se i *MSFI*²⁶ 3 *Poslovne kombinacije*. Revidirani *MSFI 3* (2008. god.) je nastao kao proizvod zajedničkog rada Odbora za Međunarodne računovodstvene standarde (*IASB*), čiji se standardi primenjuju pretežno u evropskim zemljama i Odbora za finansijske i računovodstvene standarde (*FASB*) iz Sjedinjenih Američkih Država. Cilj saradnje ova dva

²⁶ *MSFI* - Međunarodni standardi finansijskog izveštavanja, objavljuje ih Odbor za međunarodne standarde finansijskog izveštavanja

regulatorna tela bilo je unapređenje i poboljšanje finansijskog izveštavanja kroz međunarodno usaglašavanje računovodstvenih standarda.

U Sjedinjenim Američkim Državama područje nematerijalne imovine i gudvila je regulisano standardom *FAS 142*²⁷. Za razliku od Međunarodnih računovodstvenih standarda, koji su proizvod usaglašavanja profesionalnih računovodstvenih organizacija različitih zemalja, američki *GAAP*²⁸ standardi su zapravo nacionalni standardi koji su prihvaćeni i u drugim državama zbog velike ekonomske moći SAD-a. Iako je samo nekoliko država (Australija, Izrael, Peru) prihvatilo *GAAP* standarde kao svoje nacionalne računovodstvene standarde, mnoge kompanije koje sastavljaju finansijske izveštaje prema smernicama *MRS*-a, sastavljaju ih i u skladu sa *GAAP* standardima zbog poslovanja sa (multinacionalnim) kompanijama iz SAD-a. Svaka zemlja, u skladu sa zahtevima i potrebama sopstvenog tržišta, donosi nacionalne računovodstvene standarde. Nacionalna računovodstvena regulativa bi trebalo da bude usaglašena sa *MRS* ili drugim opšteprihvaćenim računovodstvenim standardima. Kako su u Republici Srbiji prihvaćeni Međunarodni računovodstveni standardi, mi ćemo se u ovom radu fokusirati na *MRS 38* kojim je regulisana oblast nematerijalnih ulaganja.

2.1. Karakteristike i klasifikacija nematerijalnih ulaganja

Nematerijalna ulaganja, odnosno sredstva imaju sledeće karakteristike:

1. ***Nemaju fizičku sadržinu*** – bilo da su materijalizovana ili ne, nematerijalna sredstva svoju vrednost dobijaju iz prava i privilegija koja obezbeđuju privrednom subjektu koji ih koristi. Nematerijalna ulaganja najčešće nisu materijalizovana i opipljiva, ali postoje slučajevi kada su nematerijalna sredstva neposredno povezana sa određenim fizički opipljivim sredstvom. Neka nematerijalna imovina može biti sadržana u fizičkoj supstanci, kao što je kompakt disk (u slučaju kompjuterskog softvera), pravna dokumentacija (za patente ili licence) ili film. Takav je slučaj sa softverom i diskom, na kojem je

²⁷ *FAS 142* (Financial Accounting Standards No. 142) – Finansijsko-računovodstveni standard 142

²⁸ *GAAP* (Generally Accepted Accounting Principles) – Opšteprihvaćeni računovodstveni principi, primenjuju se u SAD

snimljen softver. Postavlja se pitanje kako odrediti da li je taj disk sa softverom nematerijalno ulaganje ili deo sitnog inventara zbog male vrednosti diska, odnosno da li treba primeniti *MRS 16 Nekretnine, postrojenja i oprema* ili *MRS 38* prilikom vrednovanja stavke koja sadrži elemente i materijalnog i nematerijalnog. Kod određivanja da li je sredstvo materijalno ili ne, presudna je njegova preovlađujuća komponenta. U konkretnom slučaju, softver koji je snimljen na disku bi predstavljao nematerijalno ulaganje za privredni subjekt imajući u vidu da je vrednost softvera daleko veća nego vrednost diska na kojem je snimljen.

Postoje slučajevi kada je nematerijalno sredstvo povezano sa mašinom čija je vrednost približna ili veća od vrednosti nematerijalnog ulaganja. Na primer, kada kupac kupi mobilni telefon, on zajedno sa njim dobija i softver koji je integrisan u uređaju. Kako je vrednost mobilnog telefona veća od vrednosti softvera koji omogućuje njegov rad, u ovom slučaju bi se mobilni aparat tretirao kao materijalno sredstvo, a ne kao nematerijalno ulaganje. Kada softver nije sastavni deo povezanog hardvera, kompjuterski softver se tretira kao nematerijalna imovina.

2. Nisu finansijski instrumenti;

3. Nije bitna namena sredstva za njegovo klasifikovanje kao nematerijalnog ulaganja – iz ovoga proističe da nije nužno da se sredstvo koristi za potrebe proizvodnje, pružanje usluga, poslove administracije ili za iznajmljivanje drugima da bi bilo posmatrano i tretirano kao nematerijalno sredstvo. Ovo je novina u *MRS 38* u odnosu na prethodno izdanje.

Nematerijalna ulaganja možemo da posmatramo sa dva spekta, pravnog i tržišnog (sa aspekta konkurentnosti). U prvu kategoriju bi spadala nematerijalna sredstva, kao što su patenti, licence, autorska prava, žigovi, gudvil; dok bi u drugu kategoriju spadali znanje, *know how*, aktivnosti vezane za saradnju sa klijentima i slično. Nematerijalna sredstva koja su posmatrana sa pravnog aspekta se jednom rečju nazivaju intelektualna imovina i podležu pravnoj zaštiti, dok drugu kategoriju karakterišu efektivnost i efikasnost u radu, produktivnost, zadovoljstvo potrošača, tržišna vrednost privrednog društva, kao i vrednost

akcija na tržištu. Ipak, najznačajniji je ljudski kapital, koji predstavlja primaran i dominantan izvor konkurentske prednosti na globalnom svetskom tržištu.

Prema *MRS 38*, nematerijalnu imovinu čine: naučno i tehničko znanje, dizajn i implementacija novih procesa i sistema, licence, intelektualna imovina, tržišna znanja (specifikacije kupaca) i trgovačke marke. Pojavni oblici nematerijalne imovine su: kompjuterski softver, patent, koncesije, licence, autorska prava, razne dozvole za obavljanje aktivnosti (ribarenje i slično), uvozne kvote, franšize, odnosi sa kupcima, odnosno dobavljačima, lojalnost kupaca, udeo na tržištu, marketinška prava - zaštitni znakovi, gudvil i avansi za nematerijalnu imovinu.²⁹ U dosadašnjoj računovodstvenoj praksi u našoj zemlji nisu bila uobičajena nematerijalna ulaganja kao što su marketinška prava, uvozne kvote, odnosi sa dobavljačima, odnosi sa kupcima, lojalnost kupaca, udeo na tržištu i drugo, ali i ova ulaganja su obuhvaćena *MRS 38* i tretiraju se kao nematerijalna sredstva.

Uz *MSFI 3 Poslovne kombinacije* daju se primeri nematerijalnih ulaganja klasifikovanih kao³⁰:

- Nematerijalna ulaganja koja se odnose na marketing: zaštitni znak, trgovačko ime, uslužna marka, robna marka, odnosno brend, nekonkurentski ugovori;
- Nematerijalna ulaganja koja se odnose na kupce: specifikacija kupaca, neizvršena porudžbina kupcima, ugovori zaključeni sa kupcima;
- Nematerijalna ulaganja koja se odnose na autorska prava na umetnost: drame, opere, baleti, knjige, časopisi, novine i druga dela u obliku literature, muzička dela (kompozicije i reklamni džinglovi), slike i fotografije pesama i video i audio-vizuelni materijal, uključujući filmove, muzičke spotove i televizijske programe;
- Nematerijalna ulaganja zasnovana na ugovorima: ugovori o licenciranju, autorskim honorarima, o oglašavanju, upravljanju, građevinske dozvole, ugovori o franšizingu, pravo na poslovanje i emitovanje, pravo na bušenje tla, vodu, vazduh, minerale, seču drveća, puteve;

²⁹ Grupa autora, *Primena Kontnog okvira u skladu sa MRS/MSFI*, Savez računovođa i revizora Srbije, Beograd, 2007, str. 25

³⁰ *Ibidem*, str. 27

- Nematerijalna ulaganja zasnovana na tehnologiji: patentirana tehnologija, softver, baze podataka, trgovinske tajne, tajne formule, tajni procesi i recepti.

Kada se radi o finansijskom lizingu, osnov transakcije može biti materijalna ili nematerijalna imovina. U delokrugu *MRS 17 Lizing* nisu prava po osnovu ugovora o licencama, kao što su igrani filmovi, video-snimci, drame, rukopisi, patenti i autorska prava. Ova sredstva spadaju u delokrug *MRS 38*. Nakon početnog priznavanja nematerijalnih ulaganja koja su u delokrugu *MRS 17*, računovodstveno obuhvatanje ovakvih ulaganja se nadalje vrši u skladu sa *MRS 38*.

MRS 38 se ne bavi mineralnim pravima i izdacima za istraživanje ili vađenje minerala, nafte, prirodnog gasa i sličnih neobnovljivih resursa, koja su u delokrugu *MSFI 6 Istraživanje i vrednovanje mineralnih resursa*. *MRS 38* se primenjuje na uobičajena nematerijalna ulaganja u ovim delatnostima (npr. računarske programe), kao i na troškove početka poslovanja. Interno generisani zaštitni znakovi, impresumi, izdavački naslovi, liste kupaca i stavke slične sadržine se ne priznaju kao nematerijalna imovina jer se izdaci po osnovu ovih stavki koje su interno generisane ne mogu razlikovati od troškova razvoja poslovanja kao celine. Otuda se ove stavke ne priznaju kao nematerijalna imovina.

2.2. Klasifikovanje nematerijalnih ulaganja prema *MRS 38*

Prema *MRS 38* nematerijalna ulaganja mogu da se klasifikuju prema sledećim kriterijumima, i to:

- načinu sticanja,
- prepoznatljivosti,
- mogućnosti razmene i
- očekivanom periodu korišćenja.

Prema *načinu sticanja*, nematerijalna imovina može da se klasifikuje kao³¹:

- a) nematerijalna imovina koja se nabavlja od drugih (patenti, licence, koncesije, franšiza i ostala nematerijalna ulaganja) i
- b) nematerijalna imovina koja stiže internim putem.

³¹ *Ibidem*, str. 26.

U skladu sa kriterijumom *prepoznatljivosti*, nematerijalnu imovinu delimo na:

- odvojivu - nematerijalna imovina koja može da se posmatra odvojeno od poslovnog subjekta kao celine (sva nematerijalna ulaganja, izuzev gudvila, imaju takav karakter). Nematerijalna imovina je odvojiva kada se može dati u zakup, prodati, razmeniti ili kada se mogu distribuirati buduće koristi od korišćenja te imovine, bez uticaja na korišćenje budućih ekonomskih koristi od drugih sredstava korišćenih u istom periodu poslovanja;³²
- neodvojivu – takav je gudvil, koji ne može da se stiče, odnosno prodaje odvojeno od privrednog subjekta kao celine.

Prema kriterijumu *razmenljivosti*, nematerijalna imovina može da se klasifikuje kao:

- unovčiva imovina – imovina koja može da se stiče i prodaje nezavisno od poslovnog subjekta i
- neunovčiva imovina - imovina koja ne može da se proda, odnosno unovči nezavisno od privrednog subjekta. Takav primer je gudvil koji nastaje u slučaju kupovine privrednog subjekta kao celine.

U skladu sa periodom u kojem se očekuju koristi od korišćenja nematerijalnih sredstava, nematerijalna imovina se posmatra kao:

- imovina sa definisanim periodom korišćenja i
- imovina bez definisanog perioda korišćenja.

Vek trajanja nematerijalne imovine može biti veoma dug ili čak neograničen. Neizvesnost opravdava oprezno procenjivanje veka trajanja nematerijalne imovine, ali ne opravdava izbor veka trajanja koji je nerealno kratak. Da li će se nematerijalno sredstvo klasifikovati kao imovina sa neograničenim korisnim vekom upotrebe predstavlja računovodstvenu procenu, koju povremeno treba preispitati. Obavezna procena se vrši najmanje jednom godišnje, prilikom sastavljanja finansijskih izveštaja, a ukoliko postoje naznake da je došlo do umanjenja vrednosti nematerijalnog sredstva, procenu je neophodno izvršiti odmah. Nematerijalna imovina koja ima neograničen vek trajanja se ne amortizuje. Ukoliko bi rukovodstvo privrednog subjekta odlučilo da odredi vek trajanja sredstvu koje je

³² *Ibidem*, str. 27.

bilo klasifikovano kao imovina bez definisanog perioda korišćenja, ta odluka bi se tretirala kao promena računovodstvene procene u skladu sa *MRS 8 Računovodstvene politike, promene računovodstvenih procena i greške*. Ovakva promena bi ukazivala na mogućnost da je došlo do umanjenja vrednosti imovine, te entitet treba da testira imovinu zbog mogućeg umanjenja vrednosti poređenjem nadoknadivog iznosa, određenog u skladu sa *MRS 36 Obezvredenje sredstava*, sa knjigovodstvenom vrednošću, a eventualni iznos za koji knjigovodstvena vrednost prekoračuje nadoknadivi iznos se priznaje kao gubitak od umanjenja vrednosti. *MRS 38* postavlja zahtev da se u napomenama uz finansijske izveštaje obelodani nematerijalna imovina koja ima neograničeni korisni vek upotrebe, kao i razlozi na osnovu koji je takva procena izvršena. Potrebno je skrenuti pažnju da izraz „neograničeno dug“ ne podrazumeva i „beskonačan“. Naime, pod izrazom „neograničeno dug“ podrazumeva se da privredni subjekt neće koristiti nematerijalno ulaganje nakon onog perioda u kojem troškovi njegovog korišćenja budu prevazilazili svoj uobičajeni nivo, odnosno nivo na kojem je isplativo koristiti nematerijalno ulaganje.

Standard *MRS 38* se, između ostalog, bavi i troškovima:

- reklame,
- obuke zaposlenih,
- započinjanja delatnosti i
- aktivnosti istraživanja i razvoja.

Prema propisanom Kontnom okviru u Republici Srbiji, pozicija nematerijalnih ulaganja se sastoji iz sledećih računa:

010 – Ulaganja u razvoj

011 – Koncesije, patent, licence i slična prava

012 – Gudvil (Goodwill)

014 – Ostala nematerijalna ulaganja

015 – Nematerijalna ulaganja u pripremi

016 – Avansi za nematerijalna ulaganja

2.3. Kriterijumi za priznavanje nematerijalne imovine

Ulaganje u nematerijalna sredstva treba da ispuni tri zahteva da bi se smatralo nematerijalnim ulaganjem u skladu sa *MRS 38 Nematerijalna ulaganja*. Kriterijumi koje sredstvo mora da ispuni za njegovo priznavanje u skladu sa *MRS 38* su:

- mogućnost identifikacije,
- kontrola nad sredstvom i
- ekonomske koristi od sredstva.

Ukoliko ulaganje ne zadovolji sva tri navedena uslova, izdaci učinjeni za njegovo sticanje ili interno generisanje se tretiraju kao rashod perioda u kojem su nastali. Međutim, ako je stavka stečena u okviru poslovne kombinacije, ona čini deo gudvila priznatog na datum sticanja.

2.3.1. Mogućnost identifikacije

Iz definicije nematerijalnog ulaganja proističe zahtev da mora postojati mogućnost njegove identifikacije, a samim tim da mora postojati i mogućnost njegovog jasnog razlikovanja od gudvila. Nematerijalna ulaganja stečena u poslovnim kombinacijama se često iskazuju u okviru gudvila, a ne kao samostalna sredstva, iako za to ispunjavaju uslove, te se zbog toga insistira na ovom zahtevu. Zbog toga je *Odbor za međunarodne računovodstvene standarde (IASB)* želeo u *MRS 38* da bolje pojasni koncept identifikacije u odnosu na prethodnu verziju *MRS 38*, kako bi se dala definitivna osnova za identifikovanje i priznavanje nematerijalnih ulaganja odvojeno od gudvila.

Sredstvo ispunjava uslove identifikovanja, koji su sadržani u definiciji nematerijalnih ulaganja u okviru *MRS 38*:

- ako je izdvojivo, odnosno postoji mogućnost da se odvoji ili izdvoji iz privrednog subjekta i proda, prenese, licencira, iznajmi ili razmeni, bilo odvojeno ili zajedno sa povezanim ugovorima, drugim sredstvima ili obavezama; ili
- ako nastaje po osnovu ugovornih ili drugih zakonskih prava, bez obzira da li su ta prava prenosiva/odvojiva od privrednog subjekta ili od drugih prava ili

obaveza. Postoje i izuzeci kada odvojivost nekog sredstva nije jedini indikator mogućnosti njegove identifikacije. Primera radi, država može da dodeli privrednom subjektu neko pravo, s tim da ga ono ne može bez odobrenja države preneti ili prodati drugom privrednom subjektu, kao što je pravo na pružanje komunalnih usluga.

Međutim, ne ispunjavaju svi izdaci, koje privredni subjekti imaju kako bi stekli neko sredstvo, uslove da budu priznati kao nematerijalno sredstvo. Izdaci koji su učinjeni da bi se nematerijalno sredstvo pribavilo moraju se tačno utvrditi da bi se sredstvo moglo priznati kao nematerijalno ulaganje. Uz ovaj uslov neophodno je ispuniti još jedan, i to, da se očekuju ekonomske koristi u budućnosti koje će privredni subjekt ostvariti zahvaljujući nematerijalnom sredstvu koje je pribavio. Međutim, ukoliko neki izdatak ne ispunjava uslove da bude priznat kao nematerijalno ulaganje, a ni uslove da bude priznat kao neko drugo sredstvo, priznaje se kao rashod perioda u kojem je nastao. Ipak, ukoliko je sredstvo pribavljeno kao deo poslovne kombinacije, ono čini deo gubitka koji se priznaje na dan akvizicije.

U određenim slučajevima, nematerijalna imovina se može steći besplatno, uz minimalnu naknadu, uz pomoć državnog davanja. To se može desiti kada država transferiše ili dodeljuje entitetu nematerijalnu imovinu kao što su prava za aerodromske piste, licence za rad radio ili televizijskih stanica, uvozne dozvole, kvote ili prava na pristup drugim ograničenim resursima.

Pod identifikovanim sredstvom se smatra sredstvo koje se može jasno raspoznati, odnosno koje se razlikuje od drugih sredstava privrednog subjekta i koje se može taksativno nabrojati (na primer: patent za proizvod "X", licenca za proizvod "Y", računarski softver za finansijsko knjigovodstvo, itd.). Nakon što je ispunjen kriterijum identifikacije sredstva, primenjuje se kriterijum priznavanja.

Za razliku od prethodne verzije pomenutog računovodstvenog standarda, nova verzija ne postavlja uslov da se sredstvo koristi u proizvodnji dobara i stvaranja usluga, za iznajmljivanje drugim licima ili u administrativne svrhe. Ovaj uslov je uklonjen iz definicije nematerijalnih ulaganja u okviru *MRS 38*.

2.3.2. Kontrola nad sredstvom

Drugi uslov koji sredstvo mora da ispuni da bi ga privredni subjekt priznao kao nematerijalno ulaganje je postojanje kontrole nad njim od strane izveštajnog privrednog subjekta. Privredni subjekt kontroliše nematerijalno sredstvo ako može da koristi ekonomske koristi koje bi pricale od sredstva i ukoliko može da ograniči drugim licima pristup tim koristima i tom sredstvu. Sposobnost kontrole najčešće proizilazi iz odgovarajućih zakonskih prava koja se mogu zaštititi na sudu. U slučaju odsustva zakonskih prava teško je dokazati postojanje kontrole. Međutim, postojanje zakonskog prava nije nužan uslov kontrole, tj. ako nema zakonskog prava ne znači da nema ni kontrole, zato što privredni subjekt sredstvo može da kontroliše i na neki drugi način (na primer, posedovanjem odgovarajuće jedinstvene tehnologije zbog koje je privredni subjekt jedini u stanju da stvori neko sredstvo u fazi razvoja ili posedovanje izvornog koda ukoliko je u pitanju softver).

Poznavanje poslovanja na tržištu (tzv. tržišno znanje) ili tehničko znanje mogu da omoguće privrednom subjektu pritanje budućih ekonomskih koristi. Privredni subjekt kontroliše te koristi ukoliko je to znanje zaštitio zakonski, npr. autorskim pravima, ograničenjem trgovinskog ugovora (u situacijama kada je to dozvoljeno) ili pravnom obavezom zaposlenih da poštuju poverljivost informacija do kojih su došli obavljajući svakodnevne poslovne aktivnosti za poslodavca. U današnjem privrednom okruženju buduće ekonomske koristi sve češće proizilaze iz znanja i veština zaposlenih u privrednom subjektu, koje su postigli dodatnim usavršavanjima i obukama koje je finansirao privredni subjekt. U ovakvim slučajevima nerealno je očekivati da privredni subjekt ima potpunu kontrolu nad tim budućim koristima jer je moguć odlazak zaposlenih u druge privredne subjekte. Specifični upravljački ili tehnički talenat zaposlenih najverovatnije ne može ispuniti uslove za priznavanje kao nematerijalno ulaganje, sem ako nije zaštićeno zakonskim pravima (kroz na primer, sklopljen ugovor sa zaposlenima kojima se oni obavezuju da rade određeno vreme u privrednom subjektu) ili ako ne udovoljava ostalim zahtevima za priznavanje kao nematerijalno ulaganje.

Iako privredni subjekti ulažu značajne iznose za obuku i dodatno stručno usavršavanje svojih zaposlenih, oni najčešće ne mogu da ostvare dovoljnu kontrolu nad očekivanim budućim ekonomskim koristima koje proističu iz znanja i umeća kojima

raspolaze kvalifikovani tim zaposlenih, te se zbog toga ovakva ulaganja ne mogu priznati kao nematerijalno ulaganje, već se direktno prenose na rashode perioda u kojima su nastali.

Privredni subjekti često ulažu mnogo novčanih sredstava u stvaranje i jačanje odnosa sa kupcima ili što bolje pozicioniranje na tržištu. Oni očekuju da će kupci nastaviti da sarađuju sa njima imajući u vidu napore koje su uložili u stvaranje odgovarajućeg portfolia kupaca i odnose sa kupcima, kao i lojalnost kupaca privrednom subjektu. Međutim, u odsustvu zakonskih prava da se zaštiti ili drugih načina da se kontrolišu odnosi sa kupcima i lojalnost kupaca privrednom subjektu, entitet obično nema dovoljnu kontrolu nad ekonomskim koristima koje proističu iz odnosa sa kupcima i njihove lojalnosti da bi takve stavke (na primer, portfolio kupaca, učešće na tržištu, odnos sa kupcima, lojalnost kupaca) zadovoljile definiciju nematerijalne imovine. Imajući to u vidu, često nije moguće ispoštovati uslove koji su postavljeni za priznavanje sredstava kao nematerijalnih ulaganja. Međutim, ukoliko se na tržištu trguje takvim sredstvima, te razmene obezbeđuju dokaz da su odnosi sa kupcima odvojivo sredstvo i da je privredni subjekt sposoban da kontroliše očekivane buduće koristi koje proističu iz tog odnosa. Sa ove tačke gledišta oni ispunjavaju uslov za priznavanje kao nematerijalno ulaganje.

Nematerijalno ulaganje može biti i u obliku prava. U praksi često postoje nedoumice u vezi sa klasifikovanjem ulaganja u tuđa osnovna sredstva kao nematerijalnih ulaganja. Primera radi³³:

- preduzeće je uplatilo 300.000 din. za priključak na gasnu mrežu; privredno društvo koje se bavi distribucijom gasa je navedeni novčani iznos iskoristilo za postavljanje instalacija do preduzeća. Ovim plaćanjem privredno društvo je zapravo učestvovalo u izgradnji tuđeg sredstva, ali je sebi obezbedilo neograničeno dugo pravo na snabdevanje gasom, što znači da je privredno društvo steklo pravo koje ispunjava uslove da bude priznato kao nematerijalno ulaganje;
- privredno društvo je sklopilo ugovor o dugoročnom zakupu trgovinskog prostora i obavezalo se da prostor kompletno renovira, a zauzvrat dobija pravo na dodatne dve godine korišćenja prostora bez plaćanja rente. Navedenim ulaganjem

³³ Z. Petrović, *Računovodstvena regulativa*, drugo izmenjeno i dopunjeno izdanje, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2008, str. 363

privredni subjekt je fizički stvorio sredstvo, odnosno obnovio. Suština ove transakcije je da je privredno društvo navedenim radovima platilo svoje pravo na korišćenje tog prostora, zbog čega bi se ovakvo ulaganje tretiralo kao nematerijalno ulaganje;

- privredni subjekt je uzeo u zakup poslovni prostor. S obzirom da prostor nije bio adekvatno opremljen i spreman za korišćenje, privredno društvo je odlučilo da ga renovira. Međutim, zakupodavac ne želi da ovo ulaganje prihvati kao plaćanje zakupnine (ne želi da zakupoprimcu smanji zakupninu, niti da mu bez dodatnog plaćanja zakupnine produži plaćeni period zakupa) - u konkretnom slučaju ovim ulaganjem privredno društvo nije platilo svoje pravo na korišćenje zakupljenog prostora, tako da se na ovakva ulaganja primenjuju kriterijumi priznavanja iz *MRS 16 Nekretnine, postrojenja i oprema*.

2.3.3. Buduće ekonomske koristi

Ekonomske koristi koje privredni subjekt može da realizuje po osnovu nematerijalnog ulaganja ispoljavaju se kako u prihodima koji bi mogli da pritiču u privredni subjekt od tog ulaganja, tako i u mogućem smanjenju troškova.

Priticanje ekonomskih koristi povezanih sa nematerijalnim ulaganjem može biti na više načina³⁴:

- ako se nematerijalna ulaganja koriste u procesu proizvodnje, na njima se (ili uz pomoć njih) proizvode proizvodi (ili pružaju usluge) koji se prodaju na tržištu i po osnovu čije prodaje će uslediti priticanje ekonomskih koristi u privredni subjekt ili će nematerijalna ulaganja uticati na smanjenje troškova u poslovanju;
- ako se nematerijalna ulaganja iznajmljuju, privredni subjekt će vršiti naplate naknada za njihovo iznajmljivanje;
- korišćenje sredstava u administrativne svrhe pomaže radu ostalih sredstava, od čijeg rada na direktan ili indirektan način pritiču ekonomske koristi u privredni subjekt.

³⁴ *Ibidem*, str. 358

2.4. Priznavanje nematerijalne imovine

Da bi se izdatak za sticanje ili stvaranje nematerijalne imovine priznao i vrednovao kao nematerijalno sredstvo prema *MRS 38* neophodno je da zadovolji dva uslova:

- definiciju nematerijalne imovine i
- kriterijume priznavanja.

Ovi uslovi se odnose na troškove koji nastaju prilikom sticanja ili internog stvaranja nematerijalne imovine, kao i na troškove koji nastaju kasnije u procesu dogradnje i servisiranja nematerijalne imovine.

Nematerijalnu imovinu treba priznati samo ukoliko ispuni sledeće uslove:

- ako je verovatno da će nematerijalno sredstvo uzrokovati priticanje budućih ekonomskih koristi u entitet, koje su pripisive imovini i
- ako se nabavna vrednost imovine može pouzdano utvrditi.

Privredni subjekt će proceniti verovatnoću priticanja budućih ekonomskih koristi na bazi razumnih i prihvatljivih pretpostavki koje predstavljaju najbolju procenu uprave privrednog društva vezano za ekonomske uslove koji postoje i koji će nastati tokom veka trajanja nematerijalne imovine. Često se događa da je moguće utvrditi izdatak koji je nastao u vezi sa pribavljanjem sredstva, ali nije moguće pouzdano utvrditi buduće koristi od ulaganja, te se ovakvo ulaganje tretira kao rashod. Najčešći primer ovog tipa su istraživanja, kod kojih je moguće utvrditi trošak pribavljanja, ali priticanje budućih koristi nije izvesno.

Istraživanje podrazumeva aktivnosti usmerene ka pribavljanju novog znanja, traganje za supstitutima materijala (alternativnim materijalima), uređajima, proizvodima, procesima, traganje za novim dizajnom i slično, pa stoga nije verovatno da će svako istraživanje imati za posledicu buduće ekonomske koristi. Kao nematerijalna imovina se ne priznaju ni troškovi osnivanja (početka obavljanja delatnosti), ni izdaci koji se odnose na obuku kadrova, oglašavanje, promotivne aktivnosti, kao ni rashod premeštanja ili reorganizacije dela ili celog pravnog lica.³⁵ Ovi izdaci se tretiraju kao rashod perioda u kojem su nastali.

³⁵ Grupa autora, *Primena Kontnog okvira u skladu sa MRS/MSFI*, Savez računovođa i revizora Srbije, 2007, str. 28

2.5. Vrednovanje nematerijalne imovine

Nematerijalna imovina može da bude nabavljena eksternim putem (kao što su patenti, licence, franšize, koncesije i dr.) ili može da bude stvorena unutar organizacije ili u odnosima sa drugim poslovnim subjektima (interno stvaranje nematerijalne imovine, kao što su npr. izdaci za razvoj, zaštitni znak i sl.). Prilikom početnog vrednovanja nematerijalna sredstva se vrednuju po svojoj *nabavnoj vrednosti*, odnosno *ceni koštanja*. Međutim, ukoliko je sredstvo stečeno u okviru poslovne kombinacije, tada se za početno vrednovanje koristi *fer vrednost*³⁶.

Standardom *MRS 38* predviđeni su mogući načini za sticanje nematerijalne imovine, a to su:

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

2.5.1. Zasebno sticanje

Zasebno sticanje se odnosi na kupovinu nematerijalne imovine na tržištu, prilikom čega je u slučaju istovremene kupovine više nematerijalnih ulaganja moguće, bez ograničenja, ponaosob utvrditi troškove nabavke svakog pojedinačnog sredstva.

Trošak nabavke nematerijalnog ulaganja sastoji se od:

- 1) nabavne cene sredstva (umanjene za sve trgovačke popuste i rabate), carine (ukoliko je predviđena zakonskim propisima) i poreza na dodatu vrednost (ako promet nije oslobođen obaveze plaćanja tog poreza) i
- 2) drugih izdataka koji se direktno mogu pripisati pripremi sredstva za nameravanu upotrebu. Primeri ovih troškova mogu biti³⁷:

³⁶ Fer vrednost sredstva je iznos za koji se to sredstvo može razmeniti ili obaveza izmiriti između informisanih i voljnih strana u okviru nezavisne transakcije.

³⁷ Z. Petrović, *Op. cit.*, str. 181

- troškovi naknada zaposlenima koje im se daju u vezi sa njihovim angažovanjem vezano za dovođenje nematerijalnog ulaganja u radno stanje,
- profesionalne nadoknade advokatima, posrednicima i slično,
- profesionalne naknade nastale po osnovu dovođenja nematerijalnog ulaganja u radno stanje i
- troškovi testiranja pravilnog funkcionisanja nematerijalnog ulaganja.

Preduslov za uključivanje ovih izdataka u nabavnu vrednost nematerijalnih ulaganja je da se oni mogu direktno pripisati pribavljanju sredstva, odnosno da se ne radi o opštim troškovima (kao što su, na primer, zarade komercijalista, troškovi telefonskih usluga u komercijalnoj službi, itd.).

Troškovi koji se ne uključuju u nabavnu vrednost nematerijalnog ulaganja su:

- troškovi uvođenja novog proizvoda ili usluge (kao i troškovi reklamiranja i promotivnih aktivnosti);
- troškovi poslovanja na novoj lokaciji ili sa novom grupom kupaca (uključujući troškove obuke osoblja); i
- administrativni i drugi opšti troškovi - ovi troškovi se ne uključuju u troškove nabavke sredstva, osim ako se mogu direktno pripisati njegovoj nabavci ili dovođenju u radno stanje.

2.5.2. Sticanje kao deo poslovne kombinacije

Na datum sticanja prema *MSFI 3* i *MRS 38*, sticalac priznaje zasebno od gudvila nematerijalnu imovinu stečenog privrednog subjekta, ukoliko fer vrednost te imovine može pouzdano da se utvrdi, bez obzira da li je ta stečena imovina bila priznata u privrednom subjektu pre poslovne kombinacije.

Sticalac priznaje kao imovinu, zasebno od gudvila, projekat istraživanja i razvoja stečenog privrednog subjekta, kada taj projekat ispunjava definiciju nematerijalne imovine i postoji mogućnost utvrđivanja njegove fer vrednosti. Projekat istraživanja i razvoja stečenog entiteta zadovoljava definiciju nematerijalne imovine kada:

- zadovoljava definiciju imovine i

- može da se identifikuje i odvoji ili proističe iz ugovornih i drugih zakonskih prava.

Do akvizicija i drugih tipova alijansi dolazi svakodnevno, a u mnogim slučajevima povod za ulaganje kapitala u drugo pravno lice predstavlja nematerijalna imovina koju stečeni privredni subjekt poseduje u svom vlasništvu, bilo da se radi o licencama i patentima, kao materijalizovanim nematerijalnim sredstvima, ili o npr. znanju i veštinama koje poseduju zaposleni te kompanije. Karl-Erik Sveiby (*Karl-Erik Sveiby*) je u svojim radovima posebnu pažnju posvetio znanju kao intelektualnom kapitalu koji čini nevidljivu strukturu organizacije, navodeći pritom tzv. *nevidljivi bilans stanja*. Prema njemu, nematerijalni deo bilansa stanja se sastoji iz tri strukture³⁸:

- interne strukture - koju čine patenti, licence, koncepti, modeli, kompjuterski i administrativni sistemi i organizaciona kultura,
- eksterna struktura – koja se sastoji od veza i odnosa sa korisnicima i dobavljačima, a u ovu kategoriju spadaju i žig, brend i imidž (reputacija) kompanije i
- individualna kompetancija – sposobnost pojedinca da deluje u različitim situacijama. Ova kategorija podrazumeva znanje, veštine, iskustvo i obrazovanje zaposlenih. Ukoliko kompanija adekvatno nagradi zaposlene, oni će biti lojalni kompaniji i doprineće generisanju vrednosti u budućnosti.

Ukoliko stečeni privredni subjekt ima projekte internog istraživanja i razvoja koje sticalac želi da prizna kao sredstvo u svojoj aktivni odvojeno od gudvila, to je moguće ukoliko oni ispunjavaju definiciju nematerijalnog ulaganja (tj. definiciju sredstva) i ako se njihove fer vrednosti mogu pouzdano utvrditi. Projekat internog istraživanja ili razvoja stečenog subjekta treba da bude odvojen ili da proističe iz ugovornih ili drugih zakonskih prava.

2.5.2.1. Vrednovanje nematerijalne imovine stečene u okviru poslovnih kombinacija

Ukoliko je nematerijalno sredstvo pribavljeno u okviru poslovne kombinacije, ono će se početno vrednovati po svojoj *fer vrednosti* na datum sticanja. Fer vrednost nematerijalne imovine prezentuje tržišna očekivanja u vezi sa izgledima da će se buduće ekonomske koristi

³⁸ K. E. Sveiby, *The Invisible Balance Sheet*, Oct 2001. Dostupno na www.sveiby.com. Preuzeto sa veb sajta 19.05.2010. godine.

koje se tiču imovine uliti u privredni subjekt. Kriterijum priznavanja vezan za verovatnoću da će se buduće ekonomske koristi, koje se mogu direktno pripisati konkretnom nematerijalnom sredstvu, uliti u privredni subjekt, smatra se ispunjenim uvek kada je u pitanju nematerijalna imovina stečena u poslovnim kombinacijama.

Tržišna vrednost akcija, koje su kotirane na aktivnom tržištu, pružaju najpouzdaniju procenu fer vrednosti nematerijalne imovine. Tržišna cena je najčešće trenutno ponuđena cena ili cena koja je postignuta u najskorijoj sličnoj transakciji, pod uslovom da nije bilo značajnijih promena u ekonomskom okruženju od datuma transakcije do datuma na koji se procenjuje fer vrednost imovine. Međutim, ako ne postoji aktivno tržište za nematerijalnu imovinu, fer vrednost sredstva predstavlja iznos koji bi privredni subjekt platio na datum sticanja u nezavisnoj transakciji između informisanih i voljnih strana na osnovu dostupnih informacija. U ovom slučaju privredni subjekt prilikom određivanja iznosa razmatra ishod nedavnih transakcija za najsličniju imovinu.

Nakon početnog priznavanja, gudvil stečen u poslovnoj kombinaciji se vrednuje po *nabavnoj vrednosti*, odnosno *ceni koštanja*, umanjenoj za sve akumulirane gubitke od umanjenja vrednosti. Gudvil koji je stečen u poslovnoj kombinaciji se *ne amortizuje*. Sticalac jednom godišnje, a po potrebi i češće, testira gudvil radi utvrđivanja potencijalnog umanjenja vrednosti prema *MRS 36 Umanjenje vrednosti imovine*.

Prilikom sticanja sredstava kroz akvizicije ili druge vidove poslovnih kombinacija, može doći do sledeća dva slučaja:

- da sticalac prizna postojanje nematerijalnog sredstva koje nije postojalo u računovodstvenim knjigama stečenog privrednog subjekta;
- da se nematerijalna ulaganja, koje je bilo priznato u knjigama sticaoca, ne prizna, za čiju vrednost će se u tom slučaju korigovati gudvil.

Ukoliko je nematerijalno sredstvo pribavljeno u poslovnoj kombinaciji odvojivo ili proizlazi iz ugovornih ili drugih zakonskih prava, smatra se da je kriterijum za pouzdano utvrđivanje fer vrednosti uvek zadovoljen kada su u pitanju nematerijalna ulaganja stečena u poslovnoj kombinaciji.

S obzirom da je nematerijalna imovina veoma specifična, kako po svom pojavnom obliku, tako i po karakteristikama, organizacije koje često kupuju ili prodaju nematerijalna

sredstva razvijaju posebne tehnike za indirektnu procenu vrednosti iste. Ove tehnike se najčešće baziraju na primeni koeficijenata, koji odražavaju tekuće tržišne transakcije pomoću pokazatelja profitabilnosti date imovine i diskontovanja budućih neto novčanih tokova. Srž interesovanja kompanija iz oblasti farmacije i savremenih visokih informacionih tehnologija su znanje i ljudski resursi kao njegovi generatori, zatim procesi i poslovne veštine, lojalnost kupaca, tržišno učešće, brend, itd. Koncept nove ekonomije, tj. ekonomije znanja je radikalno promenio poimanje ciljeva poslovanja.

2.5.2.2. *Interno stečeni gudvil*

Interno stečeni gudvil predstavlja razliku između tržišne vrednosti privrednog subjekta i knjigovodstvene vrednosti njegove neto imovine. Do ove razlike dolazi usled brojnih faktora koji deluju na tržištu, a najčešće je rezultat ostvarene tržišne pozicije, načina rukovođenja i dr. Međutim, ovako izračunati gudvil se ne može priznati kao gudvil u bilansu stanja jer ne ispunjava uslove da bude priznat kao nematerijalno ulaganje (ne može se identifikovati niti pouzdano vrednovati po trošku nabavke).

Primer br. 1 - knjiženje gudvila

Privredno društvo „Alfa“ je kupilo privredno društvo „Beta“, čime je privredni subjekt „Beta“ postalo zavisno pravno lice, dok je privredni subjekt „Alfa“ dobio status matičnog pravnog lica. Matično pravno lice je na dan sticanja izvršilo procenu fer vrednosti imovine zavisnog pravnog lica „Beta“ i utvrdilo razliku između troška kupovine i procenjene fer vrednosti kupljene neto imovine, koja je proknjižena kao gudvil.

Radna tabela zavisnog pravnog lica „Beta“ na dan poslovne transakcije:

Pozicija	Knjigovodstvena vrednost	Procenjena fer vrednost	Korekcija
1	2	3	4 (3-2)
AKTIVA			
Građevinski objekti	1.250.000	1.350.000	100.000
Oprema	650.000	750.000	100.000
Zalihe materijala	215.000	235.000	20.000
Nedovršena proizvodnja	100.000	125.000	25.000
Gotovi proizvodi	76.000	102.000	26.000
Blagajna	81.000	81.000	0
Kupci u zemlji	213.000	213.000	0
Ukupna aktiva	2.585.000	2.856.000	271.000
PASIVA			
Udeli društva sa ograničenom odgovornošću	-2.045.000		
Dugoročni krediti u zemlji	-215.000	-215.000	
Dobavljači u zemlji	-325.000	-325.000	
Ukupna pasiva	-2.585.000	-540.000	
Procenjena vrednost neto imovine		2.316.000	
Trošak kupovine		2.800.000	
Gudvil		484.000	

Knjiženje u konsolidovanom finansijskom izveštaju:

R.B.	Račun		Opis	Duguje	Potražuje
1.	0220		Građevinski objekti	1.350.000	
	0230		Oprema	750.000	
	101		Zalihe materijala	235.000	
	110		Nedovršena proizvodnja	125.000	
	120		Gotovi proizvodi	102.000	
	243		Blagajna	81.000	
	202		Kupci u zemlji	213.000	
		301	Udeli društva sa ograničenom odgovornošću		2.316.000
		414	Dugoročni krediti u zemlji		215.000
		433	Dobavljači u zemlji		325.000
			- za preuzimanje stanja na računima -		
2.	030		Učešće u kapitalu zavisnih pravnih lica	-2.800.000	
	012		Gudvil	484.000	
		301	Kapital zavisnog pravnog lica		-2.316.000
			- za isključivanje učešća u kapitalu i kapitala -		

Na kraju obračunskog perioda matično pravno lice „Alfa“ sastavlja konsolidovane finansijske izveštaje i u aktivi bilansa stanja iskazuje gudvil u iznosu od 484.000 dinara. Dakle, gudvil se ne iskazuje u posebnom izveštaju privrednog društva „Alfa“, već samo u konsolidovanom bilansu koji sastavlja matično pravno lice „Alfa“.

2.5.3. Sticanje uz pomoć državnog davanja

Uz pomoć državnog davanja moguće je steći nematerijalnu imovinu besplatno ili uz minimalnu naknadu. Država može privrednom subjektu dati razne dozvole, licence, prava, kvote i sl. kao što su na primer dozvole za gradnju avio piste, licence za rad televizijskih i radio stanica, uvozne dozvole i sl.

Prema *MRS 20 Računovodstvo državnih davanja i obelodanjivanje državne pomoći*, privredni subjekt može da odabere da li će nematerijalnu imovinu i davanje početno da vrednuje po *fer vrednosti* ili po *nominalnoj vrednosti uvećanoj za direktno zavisne troškove nabavke*.

2.5.4. Razmena imovine

Nematerijalnu imovinu je moguće pribaviti i razmenom imovine, tj. razmenom nemonetarnih sredstava ili razmenom nemonetarnih i monetarnih sredstava. Tako stečena imovina se početno vrednuje po *fer vrednosti*, osim ukoliko fer vrednost nije moguće utvrditi, kada se primenjuje vrednovanje po *knjigovodstvenoj vrednosti ustupljene imovine*. Nabavna vrednost se određuje na osnovu iznosa fer vrednosti datog ili primljenog sredstva, u zavisnosti od toga za koje sredstvo se može pouzdanije utvrditi fer vrednost. Ukoliko se nematerijalna imovina stiče razmenom za finansijske instrumente (obveznice, akcije i sl.), vrednost nematerijalne imovine se utvrđuje u visini fer vrednosti tih finansijskih instrumenata.³⁹

2.5.5. Interno stvorena nematerijalna imovina

Često je teško proceniti da li interno stvorena nematerijalna imovina ispunjava uslove za priznavanje, posebno imajući u vidu da je veoma teško razgraničiti troškove održavanja od internog generisanja nematerijalne imovine.

Trošak interno stvorenog nematerijalnog ulaganja obuhvata sve izdatke koji se mogu direktno pripisati stvaranju tog sredstva. U trošak interno stvorenog sredstva se takođe uključuju i opšti izdaci koji se realno mogu pripisati njegovom stvaranju, odnosno proizvodnji i pripremi za nameravanu upotrebu.

Cena koštanja interno generisane nematerijalne imovine je zbir troškova nastalih od dana kada je nematerijalna imovina ispunila kriterijum priznavanja prema zahtevima *MRS* 38. U cenu koštanja interno generisane nematerijalne imovine se uključuju svi direktno pripisivi troškovi neophodni za kreiranje, proizvodnju i pripremu nematerijalnog sredstva za funkcionisanje na način kako je rukovodstvo to predvidelo.

Primeri direktno pripisivih troškova bi bili:

- izdaci za materijal i usluge koji su utrošeni prilikom stvaranja nematerijalnog sredstva,

³⁹ Grupa autora, *Primena Kontnog okvira u skladu sa MRS/MSFI*, Savez računovođa i revizora Srbije, 2007, str. 29

- troškovi zarada i naknade zarada zaposlenih koji su direktno uključeni u stvaranje konkretnog sredstva,
- izdaci koji se mogu direktno pripisati stvaranju tog sredstva (npr. naknade za registrovanje patenata) i
- opšti troškovi koje je potrebno učiniti da bi se sredstvo stvorilo (pod uslovom da se shodno principu uzročnosti mogu rasporediti na to sredstvo) kao što su na primer, amortizacija nekretnina, postrojenja i opreme koji su korišćeni za proizvodnju sredstva, amortizacija patenata i licenci koji se koriste za stvaranje nematerijalne imovine i dr.

Postoje i troškovi koji se ne mogu uključiti u troškove interno stvorenih nematerijalnih ulaganja, a to su:

- troškovi prodaje, administrativni i drugi opšti troškovi, sem ukoliko se ovi izdaci mogu direktno pripisati pripremi imovine za korišćenje,
- početno priznati gubici nastali pre nego što je sredstvo postiglo planirani stepen uspešnosti i
- troškovi obučavanja zaposlenih za korišćenje sredstva.

2.6. Faza istraživanja i faza razvoja

Privredni subjekti procenjuju da li interno stvorena nematerijalna imovina zadovoljava kriterijume za priznavanje i klasifikuju je na:

- a) fazu istraživanja, i
- b) fazu razvoja.

2.6.1. Istraživanje

Istraživanje predstavlja originalno i planirano ispitivanje koje je preduzeto sa ciljem da se dođe do novih naučnih i tehničkih saznanja i informacija, a postoji verovatnoća da će do toga i doći. Primeri aktivnosti *istraživanja* bi mogli da budu⁴⁰:

- iznalaženje alternativa za materijale, proizvode, postupke i usluge;

⁴⁰ Z. Petrović, *Op. cit.*, str. 173

- oblikovanje, dizajn, ocenjivanje i konačan izbor mogućih alternativa novih ili poboljšanih materijala, pronalazaka, proizvoda, postupaka, sistema i usluga;
- aktivnosti čiji je cilj sticanje novog znanja;
- traganje za primenama nalaza istraživanja i drugog znanja, njihovim vrednovanjem i konačnim izborom;
- traganje za alternativama za materijale, uređaje, proizvode, procese, sisteme ili usluge;
- formulisanje, dizajniranje, vrednovanje i konačni izbor mogućih alternativa za nove ili poboljšane materijale, uređaje, proizvode, procese, sisteme ili usluge;
- aktivnosti na sticanju novih fundamentalnih znanja i sl.

2.6.2. Razvoj

Razvoj je primena nalaza istraživanja ili drugih znanja u planiranju ili dizajniranju novih, odnosno bitno poboljšanih materijala, uređaja, proizvoda ili usluga i tehnoloških procesa pre početka komercijalne proizvodnje ili upotrebe. Primeri aktivnosti *razvoja* bi mogli da budu⁴¹:

- dizajn, konstrukcija i testiranje pre proizvodnje ili upotrebe prototipa i modela;
- dizajn alata, uzoraka, modela i matrica koje obuhvataju novu tehnologiju;
- dizajn, konstrukcija i obavljanje probne proizvodnje koja i nije formirana kao ekonomski isplativa celina, već samo radi probe;
- dizajn, konstrukcija i testiranje izabranih alternativa novih ili poboljšanih materijala, pronalazaka, proizvoda, postupaka, sistema ili usluga.
- projektovanje, izgradnja i testiranje odabrane alternative za nove ili poboljšane materijale, uređaje, proizvode, procese, sisteme ili usluge.

Za razliku od izdataka koji su nastali u procesu istraživanja, nematerijalna imovina koja proističe iz razvoja (ili iz faze razvoja internog projekta) se priznaje kao imovina ako, i samo ako, privredni subjekt može da dokaže sledeće:

⁴¹ Z. Petrović, *Op. cit.*, str. 173

- a) tehničku izvodljivost završavanja nematerijalne imovine, tako da će ona biti raspoloživa za korišćenje ili prodaju;
- b) svoju nameru da završi nematerijalnu imovinu i da je koristi ili proda;
- c) svoju sposobnost korišćenja ili prodaje nematerijalne imovine;
- d) kako će nematerijalna imovina generisati očekivane buduće ekonomske koristi. Između ostalog, privredni subjekt može da demonstrira postojanje tržišta za proizvod nematerijalne imovine ili samu nematerijalnu imovinu, odnosno upotrebljivost nematerijalne imovine ukoliko se koristi interno;
- e) raspoloživost adekvatnih tehničkih, finansijskih i drugih resursa za završavanje procesa razvoja i korišćenje ili prodaju nematerijalnih sredstava; i
- f) sposobnost pouzdanog merenja izdataka koji se mogu pripisati nematerijalnoj imovini tokom njenog razvoja.

Prema *MRS 38*, izdaci koji su nastali ili će tek biti učinjeni u postupku istraživanja ne priznaju se kao nematerijalno ulaganje, već se tretiraju kao rashod perioda u kojem su nastali. Ukoliko privredni subjekt ne može da odredi da li interno stvoreni projekat pripada fazi istraživanja ili fazi razvoja, tada izdatke treba tretirati kao da su nastali samo u fazi istraživanja. U fazi istraživanja internog projekta, entitet ne može da dokaže da nematerijalna imovina postoji i da će direktno uticati na generisanje ekonomskih koristi u budućnosti. Zbog toga izdaci za imovinu stvorenu u procesu istraživanja ne ulaze u bilans stanja, već se tretiraju kao rashod perioda u kojem su nastali. Postavlja se pitanje da li je to realno i ekonomski opravdano. Slažemo se da ne dovode sva istraživanja do pozitivnog ishoda, ali šta se događa sa onim istraživanjima koja uspešno prođu sve testove i ispitivanja? Da li je realno troškove uspešno izvršene sinteze medikamenata, koji će se pustiti u masovnu proizvodnju u budućnosti, tretirati kao rashode za vreme perioda istraživanja, iako će oni kasnije generisati prihode? Smatramo da je potrebno revidirati računovodstvene standarde koji regulišu priznavanje i vrednovanje nematerijalne imovine, u cilju realnijeg obuhvatanja troškova istraživanja.

Faza razvoja je naprednija od faze istraživanja jer u fazi razvoja privredni subjekt može, u određenim okolnostima, da identifikuje nematerijalnu imovinu i da prezentuje generisanje budućih ekonomskih vrednosti. Nematerijalna imovina koja proističe iz faze

razvoja može da se prizna kao nematerijalna imovina ukoliko privredni subjekt dokaže sledeće:

- a) tehničku izvodljivost završavanja nematerijalne imovine,
- b) svoju nameru da završi stvaranje nematerijalne imovine i da je koristi ili proda,
- c) mogućnost korišćenja ili prodaje nematerijalne imovine,
- d) način na koji će nematerijalna imovina generisati buduće ekonomske koristi,
- e) raspoloživost adekvatnih tehničkih, finansijskih i drugih resursa za završavanje faze razvoja sredstva i korišćenje ili prodaju nematerijalne imovine,
- f) sposobnost pouzdanog utvrđivanja izdataka koji se mogu pripisati nematerijalnoj imovini tokom njenog razvoja.

IBM-ovo preuzimanje Lotusa

IBM-ovo preuzimanje Lotus Development korporacije u julu 1995. godine jedan je od prvih velikih slučajeva gde su troškovi internih procesa istraživanja i razvoja (*in-process R&D, IRPD*) imali „glavnu ulogu“. Ukupna cena plaćena za *Lotus* je bila 3,2 milijarde USD. Fer vrednost materijalne neto imovine *Lotusa* (gotovina, potraživanja, zemljište i nekretnine) bila je procenjena na 305 miliona USD, a fer vrednost identifikovane nematerijalne imovine na 542 miliona USD. Aktuelni softverski proizvodi su vrednovani u iznosu od 290 miliona USD, dok su odložene poreske obaveze su procenjene na 305 miliona USD.⁴² Najznačajniji podatak za naše istraživanje jeste procena *IBM-a*. Naime, *IBM* je procenio fer vrednost *Lotusove* nematerijalne imovine, tačnije interno sprovedenih procesa istraživanja i razvoja u vrednosti od 1,84 milijarde USD, što je predstavljalo skoro 60% iznosa plaćenog za sticanje *Lotusa*.

Računovodstveni tretmani izdataka u vezi sa interno stvarenim veb sajtom prikazani su u ilustraciji br. 3.

⁴² Z. Deng, B. Lev, *In- Process R&D: To Capitalize or Expense?*, working paper, str. 2

Ilustracija br. 3 – računovodstveni tretman interno stvorenog veb sajta

Faza/Priroda izdatka	Računovodstveni tretman
Planiranje: - izrada studija izvodljivosti - definisanje hardverskih i softverskih specifikacija - ocena alternativnih rešenja i dobavljača - ocena najboljih rešenja	Izdaci se priznaju kao rashod u periodu u kojem su nastali
Razvoj aplikacija i infrastrukture: - nabavka i razvoj hardvera	Primenjuju se zahtevi MRS 16
- pribavljanje imena za domen - razvoj operativnog softvera (na primer, operativni sistem i softver za server) - razvoj aplikativnog koda - instalisanje razvijenih aplikacija na server na kojem će se nalaziti web sajt - provera osetljivosti	Izdaci se priznaju kao rashodi u periodu u kojem su nastali ili, ako se na razumnoj i doslednoj osnovi mogu alocirati na pripremu web sajta za njegovo planirano korišćenje, dodeljuju se njemu, s tim da je preduslov za to alociranje da web sajt ispunjava kriterijume za priznavanje kao nematerijalno ulaganje.
Razvoj grafičkog dizajna: - osmišljavanje izgleda (na primer, osnova i boja) web sajta	Izdaci se priznaju kao rashodi u periodu u kojem su nastali, ili ako se na razumnoj i doslednoj osnovi mogu alocirati na pripremu web sajta za njegovo planirano korišćenje, dodeljuju mu se, s tim da je uslov za to alociranje da web sajt ispunjava kriterijume za priznavanje kao nematerijalno ulaganje.
Razvoj sadržaja: - kreiranje, nabavka, priprema (na primer, kreiranje linkova i identifikacionih oznaka) i učitavanje na web sajt (pre njegovog zavšetka) informacija, bilo tekstualne ili grafičke prirode. Primeri sadržaja uključuju informacije o privrednom subjektu, proizvodi-ma ili uslugama koji se nude za prodaju i teme kojima pretplatnici pristupaju.	Izdaci se priznaju kao rashodi u periodu u kojem su nastali ako se radi o izdacima u vezi sa razvojem web sajta koji služi za reklamiranje i promociju proizvoda i usluga privrednog subjekta. Izdaci koji se direktno odnose, ili se na razumnoj i doslednoj osnovi mogu alocirati na pripremu web sajta koji ispunjava kriterijume za priznavanje kao nematerijalno ulaganje, alociraju se na njega.
Funkcionisanje: - ažuriranje grafike i revidiranje sadržaja - dodavanje novih funkcija, karakteristika i sadržaja - registrovanje web sajta kod pretraživača - pravljenje kopija podataka - revidiranje sigurnosti pristupa - analiza korišćenja web sajta	Izdaci se priznaju kao rashodi perioda u kojem su nastali, a na web sajt se mogu alocirati samo: - kada ovaj izdatak omogućava da web sajt stvara buduće ekonomske koristi preko svog izvorno procenjenog standarda uspešnosti i - kada se ovaj izdatak može pouzdano utvrditi i pripisati tom web sajtu.
Ostalo: - prodajni, administrativni i opšti režijski izdaci, osim kada se direktno odnose na pripremu web sajta za korišćenje - jasno identifikovane neefikasnosti i početni poslovni gubici nastali pre dostizanja planiranog učinka web sajta (na primer, greške u početnom funkcionisanju) - obuka zaposlenih za korišćenje web sajta	Izdaci se priznaju kao rashodi perioda u kojem su nastali.

Izvor: Z. Petrović, *Računovodstvena regulativa*, drugo izmenjeno i dopunjeno izdanje, Univerzitet Singidunum, 2009. godina, str. 191

2.6.3. Ulaganje u razvoj

Ulaganja u razvoj, od kojih se korist očekuje u periodu dužem od jedne godine, evidentiraju se na računu 010 – *Ulaganja u razvoj*, kao što je prikazano u primeru br. 2.

Prema *MRS 38* priznavanje interno stvorenog zaštitnog znaka, naslova izdanja, specifikacije kupaca i stavki slične sadržine je zabranjeno jer se izdaci učinjeni po osnovu ovih aktivnosti ne mogu razlikovati od troškova razvoja poslovanja kao celine.

Primer br. 2:

Privrednom subjektu „Alfa“ ispostavljena je faktura za razvoj veb sajta u iznosu od 500.000 dinara. Privredni subjekt „Alfa“ planira da koristi veb sajt za *on-line* prodaju svojih proizvoda, što je prema zahtevima *MRS 38* potrebno ispuniti da bi se troškovi stvaranja veb sajta mogli priznati u bilansu stanja. Isplata fakture je izvršena sa tekućeg računa.

Primer br. 2 – knjiženje ulaganja u razvoj

R.B.	Konto		Opis	Duguje	Potražuje
	D	P			
1.	010		Ulaganje u razvoj	423.729	
	270		PDV u primljenim fakturama	76.271	
		433	Dobavljači u zemlji		500.000
			- ulaganje u razvoj, faktura br. 1 -		
2.	433		Dobavljači u zemlji	500.000	
		241	Tekući račun		500.000
			- isplata obaveza po fakturi br. 1 -		

2.6.4. Ulaganje u probnu proizvodnju

Ulaganje u probnu proizvodnju obuhvata izdatke koji su nastali u fazi uvođenja nove ili rekonstruisane opreme, ukoliko je to neophodno i predviđeno odgovarajućom tehničkom dokumentacijom. Prema *MRS 38* ovi troškovi se ne priznaju kao nematerijalna imovina, već se tretiraju kao rashod perioda u kojem su nastali. Primer takvih troškova bi bili izdaci koji nastaju prilikom “uhodavanja” proizvodnih kapaciteta u fazi uvođenja nove opreme. Izdatak

za nematerijalnu stavku koja je početno priznata kao rashod ne može se kasnije priznati kao nematerijalna imovina, odnosno kao deo nabavne vrednosti (cene koštanja) imovine na neki kasniji datum.

2.7. Vrednovanje nakon početnog priznavanja

Prema *MRS 38*, nakon početnog priznavanja nematerijalna ulaganja se vrednuju prema:

1. modelu troška nabavke ili
2. modelu revalorizacije.

Ukoliko se privredni subjekt odluči za primenu *modela troška nabavke*, sredstvo će se nakon početnog priznavanja vrednovati po svom trošku nabavke, umanjenom za ispravku vrednosti po osnovu obračunate amortizacije (ako se obračunava) i za akumulirane gubitke zbog obezvređenja.

Model revalorizacije se najčešće primenjuje kada se javlja značajnija razlika između knjigovodstvene i fer vrednosti nematerijalne imovine, a ukoliko razlike nisu značajne, primenjuje se model nabavne vrednosti. Revalorizaciju treba vršiti dovoljno često da knjigovodstvena vrednost ne bi značajnije odstupala od fer vrednosti sredstva. Povećanje knjigovodstvene vrednosti nematerijalnog ulaganja iskazuje se kao revalorizaciona rezerva.⁴³ Prilikom primene *modela revalorizacije* za naknadno vrednovanje, nematerijalna imovina se vrednuje po revalorizovanoj vrednosti, odnosno po svojoj fer vrednosti na dan revalorizacije, umanjenoj za akumuliranu amortizaciju koja je naknadno usledila i bilo kakve naknadne akumulirane gubitke usled umanjenja vrednosti. Da bi se primenio model revalorizacije, imovina početno treba da bude vrednovana po nabavnoj vrednosti, odnosno ceni koštanja. Revalorizaciju treba vršiti redovno, tako da se knjigovodstvena vrednost imovine na dan bilansa stanja bitno ne razlikuje od fer vrednosti te imovine. Međutim, kako najčešće ne postoji aktivno tržište za nematerijalnu imovinu, pre svega zbog specifičnosti nematerijalne imovine, dolazi do problema kako utvrditi fer vrednost nematerijalnog sredstva. Za neka

⁴³ Grupa autora, *Priručnik o primeni Kontnog okvira u skladu sa MRS/MSFI: za privredna društva, zadruge, druga pravna lica i preduzetnike*, treće zmenjeno i dopunjeno izdanje, Privredni savetnik, Beograd, 2007, str. 124

nematerijalna sredstva može postojati aktivno tržište, kao što su taksi dozvole, dozvole za ribolov i proizvodne kvote. Ipak, za zaštitne znakove, patente, muzička i filmska izdavačka prava i sl. ne postoji aktivno tržište zbog jedinstvenosti imovine. Iako je moguće nematerijalnu imovinu kupovati i prodavati, tržišna cena u tom slučaju nije utvrđena, već se o njoj postiže dogovor između kupca i prodavca, a njen iznos veoma često nije dostupan široj javnosti.

Ukoliko ne postoji aktivno tržište nematerijalne imovine, usled čega se ne može utvrditi fer vrednost i imovina se ne može revalorizovati, tada se nematerijalna sredstva knjiže po *nabavnoj vrednosti umanjenoj za amortizaciju* (ako se obračunava) i *gubitke od umanjenja vrednosti*.

2.8. Priznavanje naknadnih izdataka

Zbog prirode većine nematerijalnih ulaganja, najčešće se ne vrši njihova dorada, odnosno zamena nekog njihovog dela, tako da se većina naknadnih troškova u vezi sa nematerijalnim ulaganjima tretira kao *rashod perioda*, tj. ne vrši se njihovo kapitalizovanje.

Naknadni izdaci za neko nematerijalno ulaganje, nakon njegove kupovine, priznaju se kao rashod, osim:

- ako je verovatno da će taj izdatak doprineti generisanju budućih ekonomskih koristi i
- ako se taj izdatak može pouzdano utvrditi i pripisati tom sredstvu.

Zbog prirode nematerijalnih ulaganja teško je utvrditi da li će dodatna ulaganja poboljšati ekonomske koristi koje će priticati u budućnosti, te su stoga veoma retki slučajevi kada se u praksi naknadni izdaci mogu pripisati nematerijalnom sredstvu.

Ako su ovi uslovi ispunjeni, naknadni izdatak treba dodati *knjigovodstvenoj vrednosti* nematerijalnog ulaganja. Primera radi, ukoliko bi privredni subjekt koji ima licencu sa rokom važenja 3 godine doplatio određeni novčani iznos da bi se važnost licence produžila na 5 godina, tada bi se taj iznos doplate tretirao kao povećanje vrednosti licence i ušao bi u bilans stanja.

Naknadni izdaci za zaštitne znakove, oznake i slična nematerijalna sredstva uvek se priznaju kao rashod perioda u kojem su nastali.

2.9. Amortizacija nematerijalne imovine

Privredni subjekt prvenstveno treba da odredi vek trajanja nematerijalnog sredstva, odnosno da li je koristan vek trajanja nematerijalne imovine ograničen ili neograničen. Ukoliko sredstvo ima ograničen vek trajanja, privredni subjekt mora da odredi vremenski period ili broj očekivanih proizvedenih jedinica tokom korisnog veka trajanja, da bi se zatim obračunala amortizacija, bilo da se sredstvo naknadno vrednuje po trošku nabavke ili modelu revalorizacije. Za sredstva koja imaju neograničeno dug vek upotrebe u privrednom subjektu ne vrši se obračun amortizacije. Smatra se da sredstvo ima neograničeno dug vek upotrebe ukoliko se na osnovu analize svih relevantnih faktora ne može predvideti završetak perioda u kojem se očekuje da ono za privredni subjekt stvara neto tokove gotovine. Smatramo da je bitno naglasiti da *neograničen* ne znači i *beskonačan*. Takođe, koristan vek trajanja nematerijalnog sredstva može biti kraći nego što je vek trajanja samog sredstva, kao što je slučaj sa npr. softverom. Usled kontinuelnih promena na svetskom tržištu i svakodnevnog plasiranja novih i usavršenijih proizvoda, savremena rešenja danas već sutra postaju prevaziđena. Ovo je naročito izraženo u oblasti visokih informacionih tehnologija, te stoga nije ekonomski opravdano proceniti koristan vek trajanja softvera na npr. 10 godina, umesto na 3-4 godine jer se na osnovu empirijskih saznanja očekuje da će već za nekoliko meseci biti plasiran na tržište savremeniji program.

Sa obračunom amortizacije se započinje kada sredstvo postane raspoloživo za upotrebu kako je rukovodstvo to predvidelo. Privrednom subjektu na raspolaganju stoje sledeće metode amortizacije:

- a) metoda proporcionalnog otpisivanja,
- b) metoda degresivnog otpisivanja i
- c) metoda funkcionalnog otpisivanja.

Za koju od navedenih metoda će se rukovodstvo odlučiti zavisi od obima ekonomskih koristi koje se očekuju od nematerijalnog ulaganja. Standard ne zahteva da se za sva sredstva koja se amortizuju primenjuje isti metod amortizacije (na primer, za jedno nematerijalno ulaganje se može primeniti metoda proporcionalnog otpisivanja, dok se za drugo može primeniti metoda degresivnog otpisivanja). Treba izabrati onu metodu čijom bi

se primenom obezbedio najrealniji obračun amortizacije. U slučaju da se to ne može realno utvrditi, što je često slučaj, primenjuje se metoda proporcionalnog otpisivanja.

Troškovi amortizacije se prikazuju u bilansu uspeha. Ponekad troškovi amortizacije predstavljaju deo cene koštanja druge imovine i uključuju se u njenu knjigovodstvenu vrednost, kao što je to, primera radi, slučaj kada se amortizacija nematerijalne imovine koja se koristi u proizvodnom procesu uključuje u knjigovodstvenu vrednost zaliha (prema *MRS 2 Zalihe*).

Troškovi pribavljanja, tj. nabavna vrednost, cena koštanja ili tržišna vrednost nenovčane imovine, koja je razmenjena za nematerijalno sredstvo, umanjena za rezidualnu vrednost predstavlja osnovicu za obračun amortizacije. Amortizacione stope za nematerijalnu imovinu se određuju na osnovu korisnog veka trajanja nematerijalnih ulaganja.

2.10. Umanjenje vrednosti nematerijalne imovine

Prilikom provere eventualnog umanjenja vrednosti nematerijalnih ulaganja primenjuje se *MRS 36 Umanjenje vrednosti imovine*. Privredna društva su obavezna najmanje jednom godišnje da testiraju nematerijalnu imovinu radi provere da li je došlo do smanjenja vrednosti pojedinačnih nematerijalnih sredstava. Prema *MSFI 3*, za eventualna umanjenja vrednosti usled akumuliranih gubitaka zbog obezvređenja⁴⁴ koriguje se gudvil. Smanjenje vrednosti gudvila se evidentira na računima 581 i 012.

⁴⁴ Gubitak od umanjenja vrednosti predstavlja iznos koji pokazuje za koliko je knjigovodstvena vrednost nekog nematerijalnog sredstva veća od njegove nadoknadive vrednosti, za koju se uzima veća od sledećih vrednosti: neto prodajne cene nematerijalnog sredstva ili upotrebne vrednosti sredstva.

3. Kapitalizovati ili rashodovati izdatke za sticanje/stvaranje nematerijalne imovine?

Još u doba antičkih mislilaca, (sa)znanje je bilo predmet promišljanja, razmišljanja i diskutovanja. Ne postoji univerzalna definicija znanja, ali ono što je sigurno jeste da se znanje sastoji iz percepcije, učenja, komunikacije, asocijacije i rezonovanja. Znanje je deterministički proces koji teži fazi razumevanja memorisanih i nagomilanih informacija.

Kada se govori o organizacionom znanju, može se izvršiti podela na:

- eksplicitno i prećutno (*tacit*) znanje i
- individualno i kolektivno znanje.

Iako prećutno znanje ima veći značaj i vrednost za organizaciju, ono je po svojoj prirodi teže za deljenje i usvajanje, te su organizacije danas pretežno usmerene na eksplicitno znanje koje je lakše za usvajanje i širenje i čini sastavni deo informacionih sistema organizacije. Ipak, uspešnost organizacije bitno zavisi od prećutnog znanje, njene sposobnosti da stvara novo znanje i da mobilize prećutno znanje, kao i da uspostavi njegovu interakciju sa eksplicitnim znanjem. Za organizaciju je podjednako važno i individualno znanje, koje pojedinci lično poseduju, kao i kolektivno znanje koje egzistira u organizaciji, usmerava i olakšava proces komuniciranja, razmene znanja, brže i uspešnije rešavanje problema između članova organizacije.

Znanje je poslednjih dvadesetak godina, kao nevidljiva imovina, bitno uticalo, i još uvek utiče na strukturu aktive, postavši glavna imovinska kategorija u organizacijama. Tridesetak godina ranije, fabrike, mašine i oprema činili su preko 80% tržišne vrednosti organizacija. Tendencija povećanja vrednosti znanja kao neopipljive, tj. nematerijalne imovine u tržišnoj vrednosti poznatih svetskih korporacija nastavlja se jačanjem organizacija kao „intelektualnih organizacija“, „organizacija znanja“, „organizacija koje uče“, tj. kompanija koje su zasnovane na menadžmentu znanja i prostoru u kome rade, kako je Draker (*Drucker*) prvi upotrebio izraz – radnici znanja (*Knowledge Worker*).⁴⁵

⁴⁵ B. Mašić, *Knowledge management*, Zbornik radova sa naučnog skupa „Knowledge management“, Univerzitet „Braća Karić“, Fakultet za menadžment, str. 15-16. Preuzeto od J. Đorđević-Boljanović, *Menadžment znanja*, Data Status, Beograd, 2009, str. 14

Prema računovodstvenim standardima, izdaci učinjeni za sticanje ili stvaranje nematerijalne imovine se tretiraju kao trošak učinjen za organizaciju, osim ukoliko ispunjavanju zahteve za tretiranje kao gudvil ili sredstva nastala u fazi razvoja, kada se u određenim slučajevima mogu kapitalizovati. Međutim, mnogi izdaci vezani za ulaganja u istraživanje, na primer lekova, računovodstveno se obuhvataju kao rashodi i opterećuju bilans uspeha. Naći optimum vezano za odlučivanje šta bi trebalo rashodovati, a šta kapitalizovati i kada, veoma je težak i zahtevan proces.

Neki naučnici, poput Baruha Leva i Pola Zarovina (*Paul Zarowin*), smatraju da su ulaganja u istraživanje i razvoj nematerijalnih sredstava nesigurna i neizvesna po pitanju priticanja budućih ekonomskih koristi u privredni subjekt, ali da takva ulaganja ne donose nesigurnost koja bi bila veća od ulaganja u nekretnine, akcije i obveznice koja se priznaju i obuhvataju kao sredstva u aktivi.

Sredinom 90-tih godina prošlog veka fenomen interno stvorenih troškova istraživanja i razvoja je došao do izražaja i okupirao javnost, kada je značajan broj vodećih kompanija, pretežno iz oblasti visokih informacionih tehnologija i drugih naučno-istraživačkih oblasti, objavio korporativne akvizicije u kojima su nedovršeni procesi istraživanja i razvoja činili pretežni deo stečene vrednosti.⁴⁶

Kompanija *AOL* je 1994. i 1995. godine kapitalizovala neke troškove svojih aktivnosti sticanja (trošak akvizicija) u vrednosti od 385 miliona USD. Ovaj postupak je naišao na oštru osudu javnosti, posebno imajući u vidu da je ovaj vid industrije bio prilično nepoznat u tom periodu. Finansijski analitičari su optužili *AOL* da manipuliše svojim prihodima. Na kraju je *AOL* rashodovao svih 385 miliona USD koje je prethodno kapitalizovao. Danas *AOL* ima tržišnu vrednost oko 140 milijardi USD. U poređenju sa ovim iznosom, 385 miliona koje su pokušali da kapitalizuju i izjave da *AOL* vara deluju smešno.

Jedini izuzetak od pravila da se troškovi istraživanja i razvoja rashoduju, u SAD, predstavljaju troškovi koji nastaju prilikom razvoja i stvaranja softvera. *FASB* je još 1985. godine propisao da troškovi istraživanja i razvoja softvera koji uspešno prođe testove tehnološke izvodljivosti (kao npr. beta testove) treba da se kapitalizuju i amortizuju. Uticaj *Microsofta*, pre svega na privredu SAD-a, ali i na svetsku ekonomiju, svakako je bio

⁴⁶ Z. Deng, B. Lev, *Op. cit.*, str. 2

preovlađujući razlog za ovakvu odluku FASB-a. Poslovanje i razvoj ove kompanije znatno je olakšano mogućnošću kapitalisanja troškova istraživanja i razvoja, što se kasnije pokazalo kao pozitivna odluka, posebno imajući u vidu da je *Microsoft* danas jedna od najvećih i najuspešnijih kompanija, a svakako jedan od najpoznatijih brendova širom zemaljske kugle.

Lev, Nisim (*Nissim*) i Tomas (*Thomas*) su ispitivali da li kapitalizovanje troškova istraživanja i razvoja i obračun amortizacije tokom korisnog veka trajanja utiče na poboljšanje korisnosti informacija koje se odnose na prikazane prihode i knjigovodstvenu vrednost. Njihovi rezultati su pokazali da kompanije u nekim industrijskim granama mogu da poboljšaju sistem izveštavanja i obelodanjivanja ukoliko kapitalizuju i amortizuju troškove istraživanja i razvoja tokom korisnog veka trajanja koji je karakterističan za određene idustrijske grane.⁴⁷

Abudi (Aboody) i Lev su 1998. godine ispitivali da li su kapitalizovani troškovi istraživanja i razvoja, koji su prikazani u bilansu stanja kompanija koje stvaraju softver kao sredstvo, priznati od strane investitora kao imovina (što bi se reflektovalo kroz cenu akcija) i statistički povezani sa budućim generisanjem priliva novca koji se očekuju od tog nematerijalnog ulaganja. Na oba pitanja odgovor je bio potvrđan.⁴⁸

Lev i Sugianis (*Sougiannis*) su istraživali da li investitori prilikom kupovine, ulaganja i akvizicija posmatraju izdatke učinjene u procesu istraživanja i razvoja kao trošak (što je u skladu sa standardima) ili kao sredstvo u koje ulažu. Njihovo istraživanje je, kada se rezultati istraživanje uproseče, pokazalo da investitori ove izdatke pre posmatraju kao sredstvo koje može da se amortizuje nego kao trošak iskazan u bilansu stanja. Sa druge strane, pak, Kotari (*Kothari*) je 2002. godine pružio dokaze da proces istraživanja i razvoja predstavlja rizičan poduhvat koji ne može da obezbedi sigurnost generisanja prihoda u budućnosti, te da je sigurnije očekivati buduće koristi od materijalne imovine.⁴⁹

Kapitalizovanje troškova istraživanja i razvoja u različitim situacijama pruža dva različita pogleda na finansijsku situaciju privrednog subjekta. U slučaju da su troškovi

⁴⁷ B. Lev, D. Nissim, J. Thomas, *On the informational usefulness of R&D capitalization and amortization*, April 17, 2005, str. 26

⁴⁸ Z. Deng, B. Lev, *Op. cit.*, str. 8

⁴⁹ Z. Deng, B. Lev, *Ibidem*, str. 8

kapitalizovani, dolazi do sledećih situacija, koje su uslovljene stopom rasta izdataka koji nastaju realizovanjem procesa istraživanja i razvoja, i to:

- Kada kompanija ne bi ulagala u istraživanje i razvoj tokom vremena, troškovi istraživanja i razvoja na godišnjem nivou bi bili jednaki godišnjem iznosu amortizacije istraživanja i razvoja koji bi bili priznati kao imovina i usled toga bi zahtevali obračun amortizacije. U ovom slučaju prihodi kompanije bi bili isti, bilo da je rashodovala ili kapitalizovala proces istraživanja i razvoja.
- Ukoliko proces istraživanja i razvoja ima tendenciju rasta, što je karakteristično za najveći broj kompanija iz oblasti farmacije i visokih informacionih tehnologija, tada su troškovi istraživanja i razvoja daleko veći od iznosa amortizacije. Ovakva situacija bi dovela do toga da bi rezultat, odnosno dobitak bio veći ukoliko bi se ovi troškovi kapitalizovali nego kada bi se rashodovali, što je inače propisano Međunarodnim računovodstvenim standardima i Opšteprihvaćenim računovodstvenim standardima koji se primenjuju u SAD. Što bi bila veća stopa rasta istraživanja i razvoja, to bi bila i veća razlika u dobiti.

Ukoliko bi računovodstveni standardi dozvolili kapitalizovanje izdataka koji su nastali prilikom stvaranja nematerijalne imovine, to bi direktno uticalo na rezultat privrednog subjekta. Iskazana dobit bi bila veća u slučaju kapitalizovanja, nego što je to slučaj sa rashodovanjem ovih uzdataka. Postavlja se pitanje da li bi ovakav efekat na finansijske izveštaje bio pozitivan i za koga? Mnogi menadžeri bi mogućnost kapitalizovanja iskoristili za manipulisanje rezultatom, shodno svojim potrebama i težnjama kompanije, posebno imajući u vidu da bi procena šta treba i u kom iznosu kapitalizovati bila stvar subjektivne procene rukovodstva kompanije.

Prema Levu, rešenje bi moglo da bude postavljanje striktnih pravila koji izdaci mogu da se kapitalizuju i detaljno obelodanjivanje svih informacija o ovim troškovima. S druge strane, prema trenutno važećem pravilu da se vrši rashodovanje troškova istraživanja i razvoja, manipulacije od strane menadžmenta kompanija su takođe moguće i prisutne na tržištu. Po njegovom mišljenju, efekti manipulacija kada se vrši rashodovanje su štetniji nego kada se manipuliše kapitalizovanjem. Posebno, kada se troškovi istraživanja i razvoja u celosti rashoduju, a menadžeri odluče da povećaju prikazanu dobit, oni tada mogu

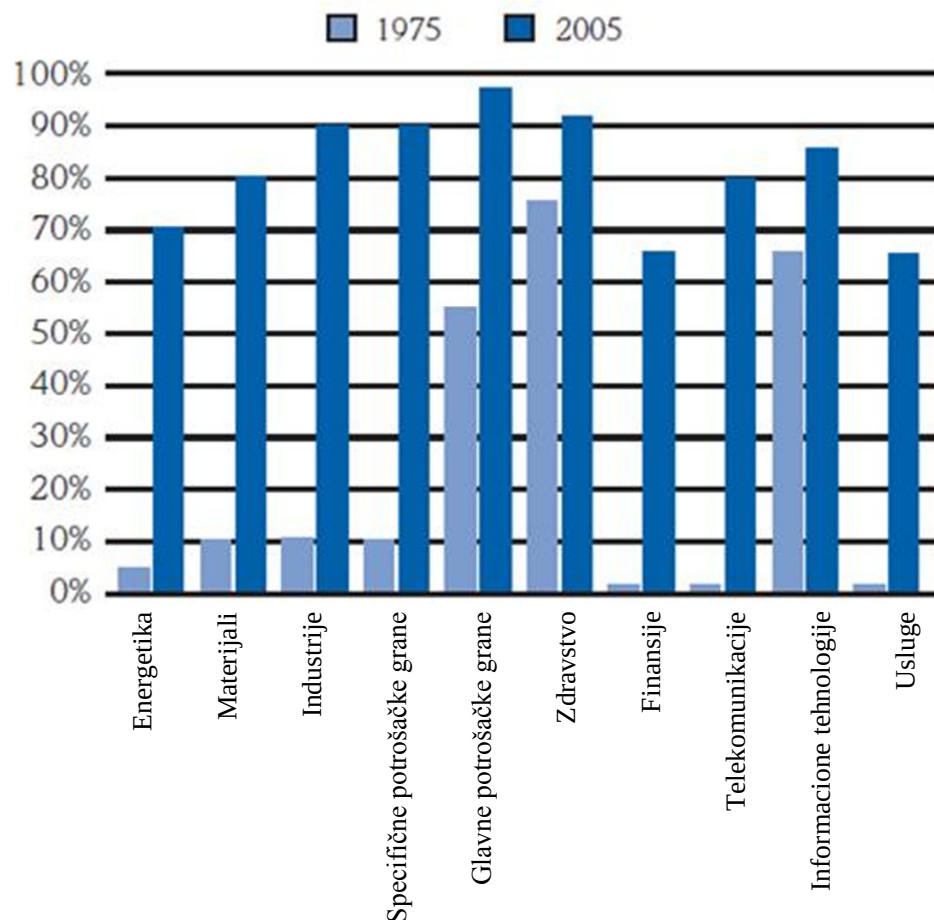
jednostavno da smanje (izostave) aktuelne troškove istraživanja i razvoja.⁵⁰ Ovo će se naravno negativno odraziti na budući rast i razvoj kompanije. Nasuprot tome, kada su troškovi istraživanja i razvoja kapitalizovani, realno smanjenje troškova istraživanja i razvoja će imati mali trenutni uticaj na prihode, odnosno rezultat, prvenstveno zato što je manji iznos troškova istraživanja i razvoja bio kapitalizovan, te tada smanjenje samo postepeno utiče na tekuće i buduće prihode kroz manji trošak amortizacije istraživanja i razvoja. Prema tome, kapitalizovanje troškova istraživanja i razvoja pruža sigurnu zaštitu od „kratkovidih“ smanjenja aktivnosti istraživanja i razvoja u cilju naduvavanja prikazanih prihoda.⁵¹

Ukoliko se osvrnemo na statističke pokazatelje (ilustracija br. 4), uočićemo da je 1975. godine nematerijalna imovina činila 73% vrednosti zdravstvenog sektora, 63% vrednosti informacione tehnologije, ali manje od 15% vrednosti ostalih sektora. Nematerijalna imovina gotovo da nije bila zastupljena uopšte u oblasti telekomunikacija, finansija i uslužnom sektoru, gde danas čini 60% vrednosti, i više.

⁵⁰ Z. Deng, B. Lev, *Ibidem*, str. 10

⁵¹ Z. Deng, B. Lev, *Ibidem*, str. 10

Ilustracija br. 4⁵² - procentualno iskazana zastupljenost (vrednost) nematerijalne imovine po sektorima, posmatrano 1975. i 2005. godine



Izveštaji u kojima se prikazuje imovina pravnog lica, a koji prema GAAP standardima izostavljaju intelektualni kapital koji često čini 60-80% vrednosti kompanije, ne pružaju dovoljno informacija.⁵³ Objavljivanje informacija koje se odnose na nematerijalna sredstva bi značajno uticalo na poboljšanje informativnosti i objektivnosti koju finansijski izveštaji treba da obezbede.

⁵² K. Cardoza, CFA, J. Basara, L. Cooper, R. Conroy, *The Power Of Intangible Assets: An Analysis Of The S&P 500*, preuzeto sa veb sajta <http://adiat.ciateq.mx/wp-filez/IndicadoresDesempenoPatentes.pdf>

⁵³ B. Lev, *New Accounting for the New Economy*, May 2000, Working paper, str. 20

Sve farmaceutske kompanije, od gigantata poput *Merck*-a i *Pfizer*-a, do malih kompanija iz oblasti biotehnologija koriste najsavremeniju laboratorijsku opremu i kompjuterske sisteme za razvoj i proizvodnju lekova. *General Motors*, *Ford* i *Toyota* su u XX veku postali najveći proizvođači automobila. Danas mnoge finansijske institucije mogu da priušte sebi kupovinu skupih informacionih sistema. Kada konkurenti imaju jednak pristup i mogućnost nabavljanja materijalne imovine, takva sredstva očito ne mogu da generišu abnormalno visok profit i da stvore održivu vrednost.⁵⁴ Ono što je jedinstveno i što konkurencija nema, predstavlja prednost na tržištu koja diferencira kompaniju u odnosu na konkurenciju, a to je prvenstveno nematerijalna imovina u svim svojim oblicima.

⁵⁴ B. Lev, *Intangible Assets: Concepts and Measurements*, Encyclopedia of Social Measurement, Volume 2, Elsevier Inc., 2005, str. 302

II Nematerijalna sredstva koja dominiraju u organizacijama sveta rada u Republici Srbiji

1. Tradicionalna nematerijalna sredstva najčešće zastupljena u Republici Srbiji

Republika Srbija se nalazi u teškoj ekonomskoj situaciji i opterećena je mnogobrojnim ekonomskim problemima. S obzirom da Republika Srbija prolazi kroz period tranzicije sa tendencijom da u skorijoj budućnosti postane članica Evropske Unije i time omogući i olakša pristup kako evropskom, tako i globalnom svetskom tržištu, očekuje se da će oblast nematerijalnih ulaganja postati posebno interesantna mnogim kompanijama koje posluju na teritoriji Srbije. Kompanije u Republici Srbiji sve više prepoznaju i shvataju značaj ulaganja u intelektualni kapital i ostale tipove nematerijalnih sredstava.

Nematerijalna sredstva koja se najčešće javljaju kao nematerijalna ulaganja u aktivni privrednih subjekata u Republici Srbiji, prema kriterijumima koje postavlja *MRS 38*, navedena su i objašnjena u okviru paragrafa koji slede.

1.1. Patenti

Patent⁵⁵ predstavlja pravo koje se priznaje za pronalazak iz bilo koje oblasti tehnike, koji je nov, koji ima inventivan nivo i koji je industrijski primenljiv. Pravo na zaštitu pronalaska ima pronalazač (njegov pravni sledbenik ili u posebno propisanim slučajevima njegov poslodavac). Vlasnik patenta ima isključivo pravo na proizvodnju i prodaju u određenom vremenskom periodu, kao i na ubiranje ekonomskih koristi od pronalaska koji je zaštićen patentom. U Republici Srbiji je propisano da patent traje dvadeset godina od datuma podnošenja prijave.

1.2. Licence

Licenca predstavlja kupljeno pravo da se proizvodi na osnovu nečijeg patenta ili razrađenog tehnološkog postupka, odnosno pravo korišćenja tuđeg zaštićenog patenta, žiga, uzorka, modela i slične nematerijalne imovine. Davalac licence se u skladu sa ugovorom o

⁵⁵ U Republici Srbiji materija patenata regulisana je *Zakonom o patentima* („Službeni list SCG“ br. 32/2004, 35/2004 i „Službenom glasniku RS“, br. 115/2006)

licenci obavezuje da sticalac licence ustupi, u celini ili delimično, pravo iskorišćavanja pronalaska, tehničkog znanja i iskustva, žiga, uzorka ili modela, a sticalac licence se obavezuje da mu za to plati određenu naknadu. Naknada koju plaća sticalac licence predstavlja za njega nematerijalno ulaganje i ulazi u bilans stanja.

1.3. Koncesije

Koncesija predstavlja pravni odnos između države s jedne strane, kao koncedenta, i domaćeg ili stranog lica s druge strane, kao koncesionara. Država ustupa koncesionaru pravo korišćenja određenog prirodnog bogatstva i drugih dobara koja su u opštoj upotrebi i za koja je zakonom određeno da su u svojini države. Pod koncesijom se smatra i koncesija po *BOT*⁵⁶ sistemu koji se zasniva na izgradnji ili rekonstrukciji i finansiranju kompletnog objekta, uređaja ili postrojenja, njegovom korišćenju i predaji u svojinu države u roku koji je definisan ugovorom. Prema Zakonu o koncesijama⁵⁷ koncesije se daju na rok od trideset godina, mada je predviđena mogućnost produženja roka trajanja koncesije. Koncesionar je dužan da plati određenu naknadu u skladu sa ugovorom o koncesiji za dobijenu koncesiju, a sredstva stečena na taj način predstavljaju prihod države.

1.4. Zaštitni znakovi (žigovi) i trgovačka imena

Žig⁵⁸ je pravno zaštićen znak koji služi za obeležavanje i međusobno razlikovanje roba, odnosno usluga jednog fizičkog ili pravnog lica, tj. učesnika u prometu, od iste ili slične robe/usluga drugog fizičkog ili pravnog lica.

Žigom se štiti znak koji služi za razlikovanje roba/usluga u prometu i koji se može grafički predstaviti. Znak se može sastojati od reči, slogana, slova, brojeva, slika, crteža, rasporeda boja, trodimenzionalnih oblika, kombinacija tih znakova, kao i od muzičkih fraza prikazanih notnim pismom. Priznato pravo na žig predstavlja isključivo pravo njegovog

⁵⁶ *BOT – build-operate-transfer*, tj. izgradi-koristi-predaj

⁵⁷ U Republici Srbiji materija koncesija regulisana je *Zakonom o koncesijama* („Službeni glasnik RS“, br. 55/2003)

⁵⁸ U Republici Srbiji materija žigova regulisana je *Zakonom o o žigovima* („Službeni glasnik RS“, br. 104/2009)

nosioca. Zaštitni znak je obnovljiv, odnosno vlasnik zaštitnog znaka je u obavezi da plaća nadoknadu ukoliko želi da koristi zaštitni znak. Vrednost zaštitnog znaka ili trgovačkog imena se meri sposobnošću poslovnog subjekta, u čijem je vlasništvu, da na osnovu njega ostvaruje veće prihode usled većeg obima prodaje, odnosno da na tržištu svoju robu i usluge ceni po većoj prodajnoj ceni. Saglasno *MRS 38*, interno razvijeni zaštitni znaci, trgovačka imena i simboli se ne smatraju nematerijalnom imovinom, osim ukoliko su bili predmet kupovine. Troškovi internog sticanja zaštitnog znaka i trgovačkog imena se smatraju troškovima perioda. Izrada i postavljanje zaštitnih znakova na objekte (prodajne objekte, restorane i slično) ima karakter sticanja stalne materijalne imovine, odnosno osnovnih sredstava koja se iskazuju u visini troškova pribavljanja.⁵⁹

1.5. Robna marka

Trgovačko ime je komercionalno, odnosno legalno ime pod kojim kompanija obavlja određenu delatnost. Trgovačko ime ili robna marka je identifikacija koju je firma zakonski registrovala kao svoje ime brenda, pa u skladu sa tim firma ima jedinstveno pravo da ga koristi i da ostvari pravnu zaštitu od mogućeg korišćenja od strane drugih firmi.

Robna marka pomaže firmi da se reklamira nudeći potrošačima svoj brend i razvijajući lojalnost potrošača prema svom brendu. Dobra robna marka omogućava lakšu prodaju. Međutim, danas je kopiranje poznatih brendova od strane lažnih proizvođača problem koji sve više dobija na značaju, s obzirom da zloupotrebe ove vrste postaju sve češće. Postoje uslužne, kolektivne i marke potvrđivanja. *Uslužne marke* utvrđuju i razlikuju izvor usluge, a ne proizvoda; *kolektivne marke* se koriste za prepoznavanje robe ili usluga članova određene grupe privrednih subjekata; *marke potvrđivanja* se koriste za potvrđivanje geografskog porekla ili drugih karakteristika roba ili usluga.⁶⁰

⁵⁹ Grupa autora, *Primena Kontnog okvira u skladu sa MRS/MSFI*, Savez računovođa i revizora Srbije, Beograd, 2007, str. 49.

⁶⁰ Z. Petrović, *Op. cit.*, str. 357.

1.6. Računarski softver

Računarski softver je softver koji je odvojiv od sredstva (računara, mašine i sl.), kao na primer softver za vođenje poslovnih knjiga. Ukoliko ispuni zahteve koji su postavljeni u okviru *MRS 38*, može se priznati kao nematerijalno ulaganje. Razvrstavanje računovodstvenog softvera u materijalnu ili nematerijalnu imovinu vrši se u zavisnosti od toga da li računovodstveni softver kontroliše rad računara, kada je on nezamenljivi deo hardvera ili je reč o aplikativnom softveru koji nije sastavni deo hardvera.⁶¹ Operativni softveri, koji kontrolišu rad računara i predstavljaju osnov za primenu aplikativnog softvera, klasifikuju se kao materijalna imovina pošto čine sastavni deo računara (npr. *Windows Vista*). Aplikativni softveri, koji nisu sastavni deo hardvera, tretiraju se kao nematerijalna imovina (npr. *Microsoft Office*, knjigovodstveni programi, i dr.).

1.7. Franšiza

Franšiza predstavlja pravo da se proizvode i prodaju određani proizvodi ili usluge na određenoj teritoriji. Davalac franšize (franšizer) ustupa ovo pravo primaocu franšize (franšizantu) uz određenu naknadu.

Davalac franšize je kompanija koja je poznata i koja je već izgradila svoje ime (brend), imidž, tehnologiju i želi da razvija svoje poslovanje na određenoj teritoriji. Primalac franšize kupovinom franšize stiče pravo da koristi ime, ugled i tehnologiju davaoca franšize na toj teritoriji u određenom vremenskom periodu. Osim fiksne nadoknade koju franšizant plaća franšizeru prilikom kupovine franšize, uobičajeno je da franšizant daje davaocu franšize i određeni procenat od prodaje, koji su precizirali ugovorom.

Prednosti franšiznog sistema su višestruke, kako za davaoca, tako i za primaoca franšize. Davalac franšize sa manjim ulaganjima ostvaruje brži ekonomski rast i prodor na nova tržišta, dok primalac ima konstantnu stručnu pomoć, manji rizik od neuspeha imajući u vidu da posluje pod poznatim nazivom i da koristi imidž koji je već kreiran u javnosti. U Srbiji franšizing još uvek nije dovoljno razvijen. Primer franšiznih mreža koje uspešno

⁶¹ Grupa autora, *Primena Kontnog okvira u skladu sa MRS/MSFI*, Savez računovođa i revizora Srbije, Beograd, 2007, str. 54.

posluju širom sveta, uključujući i našu zemlju, su: *McDonald's*, *Pizza Hut*, *Fornetti*, *Costa Coffee* i drugi.

1.8. Plaćene zakupnine

Zakupnine mogu biti plaćene na različite načine: u novcu, materijalu ili izvođenjem radova na objektima zakupodavca. Moguće je i ulaganje u tuđa sredstva, koje se ako su ispunjeni uslovi za priznavanje može klasifikovati kao nematerijalno ulaganje. Da bi se ulaganje smatralo nematerijalnim, potrebno je da postoji kontrola nad njim od strane izveštajnog privrednog subjekta.

1.9. Nazivi Internet domena

Internet domen je tekstualna oznaka koja identifikuje skup uređaja ili Internet servisa, povezujući ih u jedinstvenu administrativno-tehničku celinu. Radi se o jedinstvenom alfanumeričkom imenu koje se koristi za prepoznavanje određene numeričke Internet adrese. Registracija naziva domena stvara vezu između imena i određenog kompjutera na Internetu tokom perioda registracije, koja je obnovljivog karaktera.

Internet domenom “.com” je prvobitno upravljalo američko Ministarstvo odbrane, da bi danas njime upravljala firma *VeriSign*. Registracije “.com” domena se obavljaju preko registracionih firmi koje su akreditovane od strane *ICANN*-a⁶², organizacije koja upravlja dodelom jedinstvenih imena i pridruženih brojeva pri registraciji Internet domena, čime se obezbeđuje operativna stabilnost Interneta. U današnje vreme gotovo je nemoguće zamisliti poslovanje bez mogućnosti i pogodnosti koje pruža Internet.

⁶² *Internet Corporation for Assigned Names and Numbers (ICANN)* - Internet korporacija za dodeljena imena i brojeve

1.10. Baze podataka

Baze podataka predstavljaju skupove podataka, koji se najčešće čuvaju u elektronskom obliku i skupove postupaka za njihovo održavanje, korišćenje i organizovanje prema potrebama korisnika. One uglavnom nastaju prikupljanjem informacija prilikom obavljanja svakodnevnih poslovnih aktivnosti privrednog subjekta. Jedan od oblika baze podataka je i lista potrošača, koja može biti od neprocenjivog značaja za organizaciju, posebno kada su u pitanju marketing aktivnosti.

1.11. Poslovne tajne (hemijske formule, procesi, recepture i dr.)

Poslovne tajne su od posebnog značaja za jednu organizaciju. Ukoliko se ostvari maksimalna poverljivost i zaštita informacija koje su od posebnog značaja za uspešno poslovanje neke organizacije, tada se može reći da su poslovne tajne večne. U protivnom, tajne postaju javno vlasništvo. Na primer, *Coca-Cola* decenijama veoma pažljivo čuva recept svog poznatog napitka. Ta tajna je zapravo ključ uspeha ove kompanije i omogućava joj da opstane na tržištu.

1.12. Prototipi, tj. znanje sadržano u njima

Prototip predstavlja obrazac, uzorak, odnosno prvi primerak nekog predmeta ili uređaja koji će u budućnosti ući u serijsku ili masovnu proizvodnju. Obično se prototip radi ručno, a posle toga se vrše probe, merenja, ispitivanja i dorade, da bi se potom započelo sa individualnom ili masovnom proizvodnjom.

2. Savremeni oblici nematerijalnih sredstava u organizacijama sveta rada Republike Srbije

U današnjoj privredi sve su zastupljeniji oblici nematerijalnih ulaganja koji nisu bili dovoljno zastupljeni u okviru tradicionalnog računovodstva. Gudvil, brend, ulaganje u razvoj i osposobljavanje zaposlenih samo su neki od mnogobrojnih primera u šta kompanije danas ulažu, a što pripada nematerijalnim ulaganjima. Upravo ulaganja u savremene oblike nematerijalnih sredstava predstavljaju bitan preduslov za ostvarenje konkurentske prednosti.

2.1. Gudvil (Goodwill)

Definicija nematerijalne imovine postavlja zahtev da mora postojati mogućnost identifikacije nematerijalne imovine, kao i mogućnost jasnog razlikovanja od gudvila. Gudvil stečen u poslovnoj kombinaciji predstavlja plaćanje koje vrši sticalac u očekivanju budućih ekonomskih koristi od sredstava koja se ne mogu pojedinačno identifikovati i zasebno priznati. Naime, gudvil predstavlja rezultat minulog rada i ugleda stečenog privrednog subjekta, zbog čega je onaj ko stiče deo privrednog subjekta ili ceo entitet spreman da plati iznos viši od fer vrednosti predmeta kupovine. Dakle, gudvil predstavlja vrednost koja je utvrđena iznad fer vrednosti neto imovine (kapitala), a koja je realizovana prilikom kupoprodaje pravnog lica, pripajanja, spajanja ili učešća u kapitalu koju utvrđuje sticalac.

Gudvil u sebi sintetizuje očekivane efekte patenata, licenci, recepata, zatim sposobnosti menadžera i zaposlenih, produktivnost, ekonomičnost, rentabilnost, likvidnost, solventnost i druge pozitivne karakteristike privrednog subjekta (date zbirno jer ne postoji pojedinačni gudvil imovine, prava i sl.), ali bez tržišne provere ne može se utvrditi njegova vrednost.⁶³ Gudvil nije moguće identifikovati kao zasebnu celinu pošto predstavlja vrednost koja je neodvojiva od privrednog subjekta i koja je rezultat sinergijskog delovanja svih

⁶³ Grupa autora, *Primena Kontnog okvira u skladu sa MRS/MSFI*, Savez računovođa i revizora Srbije, Beograd, 2007, str. 50.

njegovih komponenti. Iz napred navedenog proizilazi da gudvil nije moguće samostalno kupovati niti prodavati.

Prema *MSFI 3 Poslovne kombinacije*, gudvil nastaje:

- pri kupovini kapitala koja za posledicu ima matično-zavisni odnos – tada se gudvil evidentira samo u konsolidovanim izveštajima matičnog pravnog lica i
- pri kupovini neto aktive drugog pravnog lica – tada se gudvil evidentira u pojedinačnom bilansu stanja pravnog lica sticaoca, tj. kupca.

Interno generisani gudvil se ne priznaje kao imovina. U određenim slučajevima izdaci nastaju da bi se generisale buduće ekonomske koristi, ali rezultat nije kreiranje nematerijalne imovine koja ispunjava kriterijume priznavanja koje propisuje *MRS 38*. Takvi izdaci se često opisuju kao izdaci koji doprinose interno generisanom gudvilu. Interno generisani gudvil se ne priznaje kao imovina zato što nije resurs koji se može identifikovati, koji entitet kontroliše i koji se može pouzdano izmeriti po nabavnoj vrednosti, odnosno ceni koštanja. Razlika između tržišne vrednosti entiteta i knjigovodstvene vrednosti njegove neto imovine koja se može identifikovati u bilo kom vremenskom intervalu obuhvata niz faktora koji utiču na vrednost privrednog subjekta. Ipak, takve razlike ne predstavljaju nabavnu vrednost, odnosno cenu koštanja nematerijalne imovine koju kontroliše privredni subjekt.

2.2. Negativni gudvil (Badwill)

Negativni gudvil (bedvil) predstavlja negativan efekat koji kompanija trpi kada akcionari i investitori otkriju da je kompanija uradila nešto što nije u skladu sa dobrom poslovnom praksom i profesionalnim poštenjem. Iako se bedvil ne izražava vrednosno, on se ispoljava u vidu smanjenih prihoda, gubitka klijenata ili dobavljača, smanjenja udela na tržištu, ali i pokretanja tužbe ukoliko je učinjeno krivično delo (npr. pronevera, falsifikovanje i dr.)

Poslednjih decenija negativni gudvil je uzrokovao značajan pad u vrednosti akcija na berzi mnogih kompanija, kao što su na primer: *Tyco*, *Adelphia*, *Martha Stewart*, *Enron*, *Worldcom* i dr. Zloupotrebe i pronevere se ne događaju samo na tržištu SAD-a, već u svim

zemaljama širom sveta. Ova pojava je rezultirala porastom kompanija koje su isključene sa tržišta kao “slučajevi za policiju”.

2.3. Brend

Brend, kao najmoćnije nematerijalno sredstvo u današnjem veoma konkurentnom okruženju, najčešće se kreira kombinovanjem inovacija i organizacione strukture. Brend nije lako napraviti. Za stvaranje brenda potrebno je mnogo toga, ali svakako je pored kvaliteta i karakteristika proizvoda najpresudniji uticaj marketing aktivnosti koje kreira tim stručnjaka. Neki od najpoznatijih brendova danas su: *Samsung* u oblasti elektronike; *Coca-Cola* u oblasti hrane i pića; sa ubrzanim razvojem informacionih tehnologija stvoreni su i prvi brendovi u IT sektoru, i to, *Google*, *Yahoo!* i *Amazon*. Ogroman uspeh *Coca-Cole*, čije su akcije jedne od najbolje kotiranih na berzi, rezultat je kombinacije tajne formule ovog napitka i izvanrednog osećaja za marketing tima koji se time bavi.

Organizacije koriste različita imena, fraze, dizajne, simbole ili kombinaciju svega navedenog kako bi identifikovale svoje proizvode i učinile ih različitim u odnosu na druge. Ime brenda može biti bilo koja reč, dizajn, zvuk, oblik, boja ili kombinacija svega navedenog kako bi se razlikovali robe ili usluge. Neki brendovi se mogu izgovoriti, dok neki drugi ne mogu. Primer prvog tipa naziva brenda su *Coca-Cola* i *Microsoft* čiji je naziv moguće izgovoriti. Za razliku od njih *Apple Computers* koristi simbol jabuke u duginim bojama, što bi bio primer drugog tipa naziva brenda koji nije moguće izgovoriti. U svakom slučaju, izbor naziva brenda je težak i sveobuhvatan posao jer jednom odabran naziv treba da omogući organizaciji dugo i uspešno poslovanje, stvarajući pritom zvučnu ili vizuelnu asocijaciju koja će omogućiti da se potrošač opredeli za proizvod, odnosno uslugu konkretne organizacije. Za stvaranje brenda je pored velikih materijalnih sredstava potrebno i mnogo vremena, da bi se izgradilo ime koje će uticati na potrošače. Na tržištu postoji mnogo kompanija čiji proizvodi i usluge imaju u svom nazivu specifična imena, boje, dizajn, simbole, pa čak i zvukove, ali nisu postigli uspeh u brendiranju svojih proizvoda. Da bi se brend stvorio, neophodna je lojalnost potrošača, određeni stepen prepoznavanja i poznavanja proizvoda/usluge, a veoma često i identifikovanje sličnih proizvoda drugih proizvođača kao proizvoda određene kompanije. Primer za uspešno brendiranje bi bili: *Digitron*, *Kleenex*, *Gillette*, i dr. Kada se

jednom stvori brend, kompanija tada može da vodi aktivniju politiku cena, naplaćujući pored fer vrednosti i vrednost brenda jer imati proizvod poznatog brenda postaje stvar prestiža, a tada na tržištu ne deluju zakoni ponude i tražnje, već tzv. „snobovski efekat“.

2.4. *Know how*

Know how se ubraja zajedno sa patentima, trgovačkim markama i autorskim pravima u intelektualnu svojinu i predstavlja nematerijalno sredstvo. *Know how* se definiše kao znanje i iskustvo, odnosno skup informacija koje su poverljive i od neprocenjivog značaja za organizaciju u okviru koje su generisane, te se sa posebnom pažnjom čuva. On može obuhvatati pronalaskе, formule, recepture, dizajn, metode i postupke, kao i sintetizovana znanja, iskustva i veštine zaposlenih, ali koja nisu patentirana. Sve dok kompanija uspeva da zadrži u tajnosti poverljive informacije, do tada ima mogućnost da ostvari konkurentsku prednost. Ukratko se može reći da *know how* predstavlja privatnu intelektualnu svojinu.

III Empirijske dimenzije savremenih procesa ulaganja u nematerijalna sredstva na globalnom svetskom tržištu

1. Empirijske dimenzije ulaganja u nematerijalna sredstva

Korporacije iz oblasti farmaceutske industrije su među najreprezentativnijim kada su u pitanju ulaganja u nematerijalna sredstva, s obzirom da ulažu i do nekoliko milijardi u istraživanje i razvoj na godišnjem nivou. Stoga smo se opredelili da za studiju slučaja odaberemo dve korporacije upravo iz oblasti farmaceutske industrije.

Za prvu studiju smo odabrali korporaciju Novartis, lidera na tržištu koji uspešno posluje i u godinama teške ekonomske krize. Druga studija slučaja posvećena je korporaciji Elan, nekadašnjem lideru na tržištu, koja je svojevremeno bila jedna od najuspešnijih farmaceutskih kuća, dok je danas korporacija koja se bori za opstanak na tržištu.

1.1. Studija slučaja br. 1 – korporacija Novartis

1.1.1. Najznačajnije akvizicije Novartisa

Novartis je farmaceutska korporacija sa sedištem u Bazelu, koja je osnovana 1996. godine spajanjem kompanija *Ciba-Geigy* i *Sandoz*, dve kompanije sa bogatim i raznovrsnim istorijatom. Tokom godina istraživanja, Novartis i njeni prethodnici (kompanije) su otkrili i razvili mnoge proizvode koji se distribuiraju i prodaju širom sveta. Novartis je jedna od najvećih i vodećih korporacija u oblasti farmacije.

Od kada je osnovana, korporacija Novartis kupuje učešća u drugim kompanijama ili cele kompanije iz srodne grane. Vrednost nematerijalnih ulaganja i gubitaka se poslednjih nekoliko godina značajno povećala, prvenstveno zbog akvizicija koje je Novartis realizovao.

Novartis je u septembru 2007. godine ušao u strateški alijansu sa *Intercell AG*, austrijskom kompanijom iz oblasti biotehnologija koja je fokusirana na razvijanje vakcina. Ovaj ugovor je Novartis koštao 383 miliona USD, od čega se čak 207 miliona odnosilo na nematerijalnu imovinu. Ovom kupovinom Novartis je povećao svoj udeo u *Intercell* na 15,9%.

U 2008. godini Novartis je stekao 24,8% učešća u kompaniji *Alcon*, što je kompaniju koštalo 10,4 milijarde USD. Ako bi se taj iznos raspodelio na najznačajnije kategorije u okviru bilansa stanja, samo 1,1 milijarda bi se odnosila na neto imovinu; 5,1 milijarda na

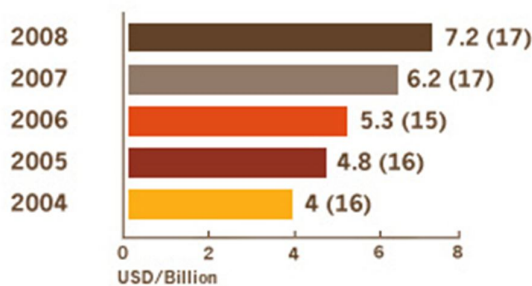
materijalna i nematerijalna sredstva i 4,2 milijarde na godinu. U decembru 2009. godine vrednost akcija kompanije *Alcon* na Njujorškoj berzi bila je 164 USD. Menadžment Novartisa je kao i mnogo puta do tada doneo ispravnu odluku, što je korporaciji osiguralo veće prihode. Početkom 2010. godine Novartis je ponudio 39,3 milijarde USD za preostali deo kompanije *Alcon*.

Krajem 2008. godine Novartis je kupio poslovnu jedinicu u okviru *Nektar Therapeutics Inc.* za 115 miliona USD. Ovom transakcijom Novartis je pribavio istraživačke i razvojne projekte, proizvodne pogone u okviru kupljene poslovne jedinice, ali i nematerijalna sredstva, intelektualnu imovinu, znanje i iskustvo naučnika i stručnjaka koji rade u okviru te jedinice, što je od suštinskog značaja za uspešan razvoj i poslovanje korporacije.

1.1.2. Istraživanje i razvoj

U proseku, samo jedno od 10.000 početno sintetisanih jedinjenja uspešno prođe sva ispitivanja i dođe do faze komercijalizacije, odnosno postane lek dostupan na tržištu. Proces istraživanja i razvoja je dug i veoma skup, sa velikim rizikom da lek nikada ne prođe potrebne testove. Proces od započinjanja istraživanja do plasiranja leka na tržište, ukoliko do toga uopšte dođe, najčešće traje 8-10 godina i košta i do nekoliko milijardi američkih dolara.

Kompanije iz oblasti farmaceutske industrije investiraju više od 50 milijardi dolara godišnje u istraživačke i razvojne projekte. U 2008. godini korporacija Novartis je za 12% povećala svoje investicije vezano za istraživanje i razvoj, odnosno za 7,2 milijarde USD. Ovo ulaganje je jedno od najvećih u farmaceutskoj industriji u poslednjoj deceniji (pogledati grafik br. 2).



Grafik br. 2⁶⁴ - Ulaganja u istraživanje i razvoj u milijardama USD (% od neto prodaje)

⁶⁴ Preuzeto sa veb sajta www.novartis.com dana 26.01.2010.godine.

U 2009. godini Novartis je uložio skoro 7,5 milijardi USD u istraživanje i razvoj, odnosno 4% više nego prethodne godine.

1.1.3. Prihodi od prodaje

Prihodi od prodaje u 2009. godini, po regionima, izraženi procentualno i vrednosno, u američkim dolarima (USD):

Regija	%	Iznos u milionima USD
SAD	32	14.254
Evropa	42	18.362
Azija/Afrika/Australija i Okeanija	18	8.085
Kanada i Latinska Amerika	8	3.566
Ukupno		44.267

Neto prihodi od prodaje su se povećali za 44,3 milijarde USD (7%) u 2009. godini u odnosu na prethodnu godinu. Do povećanja je dovela prodaja preko 100 miliona doza vakcina protiv virusa tipa A (H1N1), što je dovelo do toga da farmaceutska industrija postane vodeća po rastu obima prodaje. Poslovni prihodi su se povećali za 11,4 milijarde USD (11%) u 2009. godini. Zabeležen je i porast vrednosti zarade po akciji u iznosu od 8%, odnosno 4,5 USD.



Ilustracija br. 5⁶⁵ – kretanje cena akcija korporacije Novartis, Njujorška berza (NYSE), 26. januar 2010. u 20:00, poslednja cena: 54,44USD

Novčani tok kada su u pitanju troškovi pribavljanja nematerijalne imovine su sledeći, posmatrano tri godine unazad:

U mil. USD

2008	2007	2006
-210	-584	-451

⁶⁵ Preuzeto sa veb sajta www.elan.com dana 26.01.2010. godine.

1.1.4. Gudvil i nematerijalna sredstva u aktivi Novartisa

Učešće gudvila i nematerijalnih ulaganja u aktivi korporacije Novartis je sledeće:

	u milionima USD	
Stalna imovina	2008	2007
Nekretnine, postrojenja i oprema	13.100	12.633
Gudvil	11.258	11.110
Nematerijalna ulaganja	9.534	10.139
Ulaganja u povezana pravna lica	17.712	6.945
Odložena poreska sredstva	4.423	3.567
Finansijska i ostala stalna sredstva	1.364	3.628
Ukupna stalna imovina	57.418	48.022

Korporacija Novartis najavljuje u 2010. godini nove akvizicije i namerava da nastavi sa ulaganjima u sintezu novih lekova, kao i u razvoj i stručno usavršavanje svog stručnog tima, koji predstavlja najznačajniji resurs kompanije. Postati lider na tržištu nije lako, ali je podjednako teško tu poziciju i održati.

1.2. Studija slučaja - korporacija Elan

1.2.1. Kratak istorijat

Elan je farmaceutska kompanija osnovana u Dublinu (Irska) 1969. godine. Početkom 2002. godine Elan se nalazio na listi dvadeset najvećih farmaceutskih kompanija na svetu, sa tržišnom vrednošću od 12 milijardi američkih dolara. Samo godinu dana ranije najveća irska korporacija je vredela čak 20 milijardi USD i njena vrednost je činila $\frac{1}{4}$ ukupne vrednosti kojom se trgovalo na irskoj berzi.

Elan je uspeo da postane vodeća korporacija na tržištu zahvaljujući nizu akvizicija koje su doprinele jačanju korporacije, a na koje je menadžment kompanije bio usredsređen tokom 1990-tih. Rukovodstvo korporacije bilo je fokusirano na razvijanje i komercijalizaciju svojih farmaceutskih proizvoda i usluga. Međutim, iako je 2001. godine vrednost po akciji ove kompanije iznosila 65 USD, već naredne godine se ceo sistem kompanije urušio kada je cena akcija pala na 1-2 USD po akciji. Vrednost korporacije je sa 20 milijardi, koliko se procenjivalo da vredi 2001. godine, dospela na svega 600 miliona USD vrednosti u 2002. godini. Sunovrat tržišne vrednosti jednog velikog sistema, kao što je bio Elan, neizostavno mora da poremeti uslove koji vladaju na tržištu, kako na lokalnom, tako i na globalnom nivou. Postavlja se pitanje kako je moguće da je kompanija, koja je predstavljala stub irske ekonomije i koja je bila jedna od vodećih farmaceutskih kompanija na svetu, doživela takav krah? Ko je odgovoran i šta je uzrok – pitanja su koja se uvek postave kada do ovakvih situacija dođe.

1.2.2. Zajednička ulaganja

Elan je iz godine u godinu ulagao sve više novčanih sredstava u pribavljanje kapitala putem akvizicija i merdžera. U 1999. godini kompanija je investirala 211 miliona USD, 2000. godine čak 405 miliona USD, a 2001. godine 229 miliona USD. Elan je više sredstava izdvajao za akvizicije i merdžere, nego što je ulagao u procese istraživanja i razvoja, što bi se očekivalo od farmaceutske kompanije. Ulaganje velikih novčanih iznosa u druge kompanije u cilju generisanja većih prihoda u budućnosti osnovni je motiv svih kompanija kada investiraju svoj novac, ali mora se imati u vidu i rizik koji takva ulaganja nose sa sobom,

posebno kada se ulaže u mnogo različitih kompanija koje nisu jednako finansijski stabilne i jake. Analiziravši kompanije u koje je rukovodstvo Elana ulagalo svoja sredstva, može se videti da su neke kompanije finansijski veoma loše stajale.

Drugi veliki problem bilo je nerealno sastavljanje i prikazivanje konsolidovanih finansijskih izveštaja. Neuključivanjem zavisnih pravnih lica u konsolidovane finansijske izveštaje povređena su pravila o sastavljanju, izveštavanju i obelodanjivanju konsolidovanih finansijskih izveštaja. Slika poslovanja kompanije prikazana javnosti bila je lažna. Gubici i dugovanja su na taj način bili pripisani zavisnim pravnim licima i prikriveni pred investitorima. Kada se sumiraju efekti koje je stalno ulaganje u akvizicije imalo po Elan, jasno je da je cena svih tih investicija bila previsoka i da je takva politika rukovodstva dovela kompaniju skoro do bankrota. Primera radi, otpisivanje interno stvorenih troškova istraživanja i razvoja (*IRPD*) prilikom nekih akvizicija bilo je veće čak i od kupovne cene.

Pre nastajanja troškova istraživanja i razvoja, korporacija Elan beležila je velike iznose prihoda ostvarenih na osnovu licenci koje je kompanija stekla putem zajedničkih ulaganja (*JV – Joint Venture*). Elan je 1999. godine inevestirao 211 miliona USD u zajednička ulaganja na osnovu kojih je ostvario 139 miliona USD prihoda po osnovu licenci, a 2000. godine ostvareno je 299 miliona USD prihoda po osnovu licenci na uloženih 405 miliona USD u zajednička ulaganja. Na uloženih 229 miliona USD 2001. godine ostvaren je prihod u vrednosti od 173 miliona USD.

Korporacija Elan je fokusirana pretežno na razvijanje i proizvodnju medikamenata za lečenje multipla skleroze i Alchajmerove bolesti. Uprava Elana je mesecima planirala da stupi u kontakt sa potencijalnim investitorima, koji su bili zainteresovani da kupe kompaniju ili učešće u njoj. Međutim, pokušaj prodaje kompanije je propao, čemu je bitno doprinela i svetska ekonomska kriza koja je 2008. godine počela da se oseća u Irskoj, a rukovodstvo korporacije se odlučilo na još jedan rizičan korak. Uprava Elana je sklopila u septembru 2009. godine strateški sporazum sa kompanijom *Johnson&Johnson* o zajedničkom istraživanju i razvoju lekova za lečenje Alchajmerove bolesti vredan 1,39 milijarde USD. Ovim ugovorom Elan je obezbedio učešće u kapitalu od 49,9%. *Johnson&Johnson* je postao najveći akcionar Elana investiranjem 885 miliona USD u korporaciju, što im je obezbedilo 18,4% učešća u kapitalu Elan korporacije.

1.2.3. Restrukturiranje korporacije

Iako je kompanija preživela veliki krah i polako počela da se oporavlja, svetska ekonomska kriza zadala je novi udarac već oslabljenom sistemu kakav je Elan. Uprava Elana je odlučila da napravi reorganizaciju kompanije i podeli je na dva sektora kako bi lakše prebrodili krizni period. Rešenje su našli u mogućnosti da sektor za distribuciju lekova (Elan Drug Technologies, *EDT*) odvoje od ostatka korporacije koji bi se zasebno kotirao na berzi. Na taj način bi oba privredna subjekta, *EDT* i *Elan BioNeurology*, uspela lakše da se oslobode dugovanja i da što pre počnu da ostvaruju dobit. Takođe, kao dve kompanije brže bi postali lideri na tržištu, svako u svojoj oblasti. Ova odluka se pokazala kao veoma produktivna, s obzirom da su obe kompanije profitabilne i uspešno posluju.

1.2.4. Finansijski pokazatelji poslovanja

Posmatrajući i poredeći pokazatelje prvog kvartala tekuće 2010. i prethodne 2009. godine, zapaženo je sledeće:

- Ukupan prihod se u prvom kvartalu 2010. godine povećao sa 245,1 milion USD na 310,5 miliona USD, odnosno za 27%. Uspešno poslovanje i generisanje prihoda kompanija *BioNeurology* i *EDT* u najvećoj meri je uticalo na povećanje ukupnih prihoda korporacije (pogledati ilustraciju br. 6). Prihodi kompanije *BioNeurology* su se povećali za 26%, što se u najvećoj meri pripisuje porastu prodaje leka *Tysabri*. Potražnja za ovim lekom se povećala u 2010. godini, a najveće potrošačko tržište kada je u pitanju *Tysabri* svakako je SAD.
- Prihodi *EDT*-a su se takođe povećali, i to za 28%.
- Bruto marža⁶⁶ se sa 116,3 miliona USD povećala na 165 miliona USD. Do povećanja je došlo usled povećanja obima prodaje leka *Tysabri* i prihoda *EDT*-a.

⁶⁶ Bruto marža (engl. *gross margin*) je jedan od finansijskih pokazatelja poslovanja koji pokazuje koliko se bruto dobiti ostvaruje po jedinici poslovnih prihoda.

Ilustracija br. 6 - učešće prihoda kompanija *BioNeurology* i *EDT* u ukupnim prihodima korporacije Elan

	Prvi kvartal	
	31. mart	
	2009	2010
	mil USD	mil USD
Prihodi kompanije <i>BioNeurology</i>	185,4	234,1
Prihodi kompanije <i>EDT</i>	59,7	76,4
Ukupni prihodi	245,1	310,5

Korporacija je uspela da redukuje svoju zaduženost, između ostalog restrukturiranjem svog portfolija. Neto zaduženost korporacije u 2008. godini je iznosila 1,77 miliona USD, a na kraju 2009. godine 1,54 miliona USD. Ovaj iznos, iako opterećuje bilans stanja, pozitivan je znak, posebno ako se ima u vidu da je kompanija posle velikog kraha uspela da se održi na tržištu sve ove godine i da uspeva da smanjuje svoju zaduženost uprkos otežanim ekonomskim uslovima poslovanja koji su posebno došli do izražaja poslednje dve godine.

Korporacija je uspela da postigne, ili čak i nadmaši, svoje prognoze za 2009. godinu, koja je za Elan bila uspešna i pored mnogobrojnih ekonomskih problema koji su prisutni na svetskoj privrednoj sceni. U prethodnoj 2009. godini povećali su prihode, a smanjili opšte i administrativne troškove, kao i troškove prodaje, što je doprinelo povoljnijoj finansijskoj situaciji kompanije. Prethodnu 2009. godinu su završili sa 860 miliona USD vrednosti gotovine i druge likvidne imovine u bilansu stanja, što je značajno poboljšanje u odnosu na 426 miliona USD vrednosti likvidnih sredstava na kraju 2008. godine.

Elan je, prema Međunarodnim standardima finansijskog izveštavanja, povećao prihode u 2009. godini u odnosu na prethodnu godinu za 821 milion USD, odnosno 8%. Prodaja leka *Tysabri*, koji se plasira na tržištu u saradnji sa *Biogen Idec* korporacijom, premašila je 1 milijardu USD. S obzirom na porast tražnje za ovim lekom, korporacija

nastavlja da ulaže u istraživačke procese i usavršavanje pomenutog leka. Kako su objavili u prvom kvartalnom izveštaju za 2010. godinu, na dobrom su putu da i ove godine ostvare planirane prihode.

Ilustracija br. 7⁶⁷ - procentualno izraženo kretanje vrednosti prihoda od 2005-2009. godine

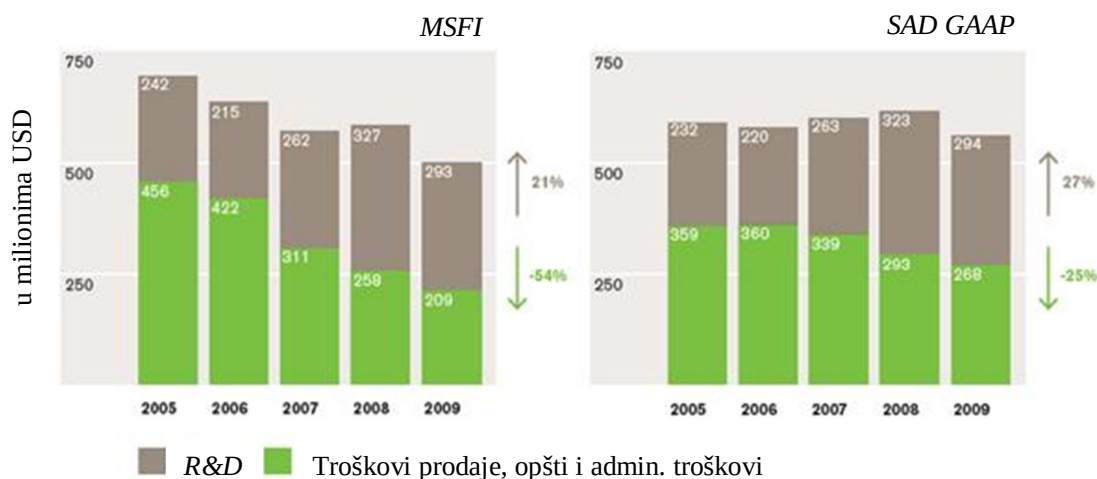


1.2.4.1. Operativni troškovi

Troškovi poslovanja smanjili su se za 14% u 2009. godini, što je rezultat redukovanja troškova, sprovedenih organizacionih promena i ušteda u administrativnom procesu. U strukturi troškova su procentualno veći deo, iz godine u godinu posmatrano u intervalu od 2005-2009. godine, počeli da zauzimaju troškovi istraživanja i razvoja (*Research and Development, R&D*), u odnosu na troškove poslovanja, što je pozitivan znak (pogledati ilustraciju br. 8).

⁶⁷ Preuzeto sa veb sajta www.elan.com 30.04.2010.

Ilustracija br. 8⁶⁸ - procentualno izraženo kretanje i odnos troškova istraživanja i razvoja (R&D) i troškovima prodaje, opštih i administrativnih troškova (*Selling, general and administrative, SG&A*) u vremenskom intervalu od 2005-2009. godine



1.2.4.2. Troškovi istraživanja i razvoja

U prvom kvartalu 2010. godine troškovi istraživanja i razvoja su se smanjili sa 80,5 miliona USD na 64,8 miliona USD, odnosno za 20% u odnosu na isti period 2009. godine. Smanjenje se prvenstveno odnosi na uštedu troškova koja je rezultat obustavljanja *Alzheimer's Immunotherapy* programa u trećem kvartalu 2009. godine. Obustavljanjem ovog programa, troškovi istraživanja i razvoja su se povećali za 12,2 miliona USD, tj. 23% (islustracija br. 9), a investicije su prvenstveno preusmerene na razvoj leka *Tysabri*, koji je najbolje pozicioniran na tržištu SAD-a. Prodaja ovog leka iz godine u godinu donosi sve veće prihode korporaciji, a zastupljenost leka u drugim državama se takođe povećava.

⁶⁸ Preuzeto sa veb sajta www.elan.com dana 30.04.2010. godine.

Ilustracija br. 9 – prikaz ulaganja u istraživanje i razvoj

	Prvi kvartal	
	31. mart	
	2009	2010
	mil USD	mil USD
<i>BioNeurology</i>	40,6	51,7
<i>EDT</i>	12	13,1
<i>Alzheimer's Immunotherapy program</i>	27,9	-
Ukupno	80,5	64,8

1.2.4.3. Troškovi prodaje, opšti i administrativni troškovi (SG&A)

Troškovi prodaje, opšti i administrativni troškovi su se u prvom kvartalu 2010. godine smanjili za 10% u odnosu na isti period 2009. godine (pogledati ilustracije br. 8 i 10). Redukcija prodajnih, opštih i administrativnih troškova, kao i troškova istraživanja i razvoja, odrazila se na povećanje prihoda u 2009. godini. Konzistentno i pažljivo upravljanje strukturom i obračunom troškova pozitivno se odrazilo na rezultat poslovanja kompanije.

Ilustracija br. 10 – prikaz troškova prodaje, administrativnih i opštih troškova za prvi kvartal 2009. i 2010. godine

	Prvi kvartal	
	31. mart	
	2009	2010
	mil USD	mil USD
<i>BioNeurology</i>	53,5	47,9
<i>EDT</i>	7,9	8,2
Amortizacija	4,1	3,2
Kompenzacije na osnovu vlasništva nad akcijama	5,5	4,7
Ukupno	71,0	64,0

Dobitak pre plaćanja kamate, poreza i amortizacije (*EBITDA*⁶⁹) u 2009. godini iznosio je 96,3 miliona USD, što je značajno povećanje u odnosu na 2008. godinu kada je iznosio 4,3 miliona USD.

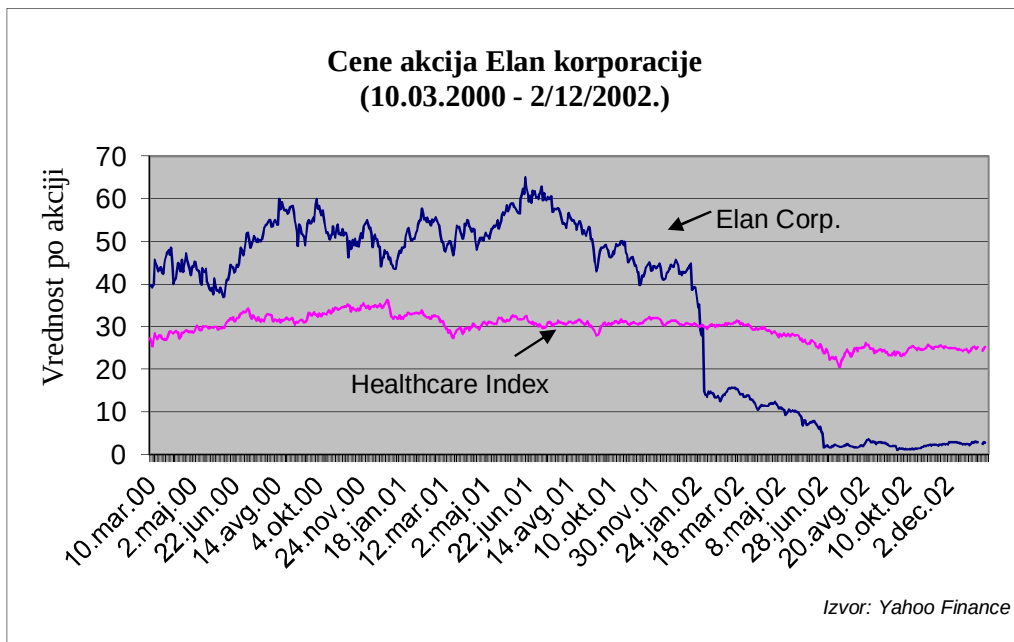
Ulaganja u nematerijalnu imovinu i gudvil su se smanjili u 2009. godini sa 386,1 na 263,3 miliona USD.

1.2.5. Trenutno stanje i pozicija korporacija na tržištu

Brz rast i razvoj sa sobom uvek nose brojne opasnosti. Težnja menadžmenta korporacije Elan da za kratak vremenski period od kompanije napravi jednu od najvećih kompanija u oblasti farmacije bila je previše rizična za opstanak kompanije na tržištu. Cena za takve nerealne planove je bila previsoka, ali na sreću ne i pogubna po postojanje na tržištu. Prema stakeholderima se mora odnositi sa poštovanjem, a o informacijama koje se plasiraju internoj i eksternoj populaciji naročito se mora voditi računa. Akcionari, poslovni partneri i kupci su usko povezani sa poslovnim procesima, te stoga objektivnost sistema informisanja o poslovanju organizacije nikada ne sme da zakaže.

⁶⁹ *EBITDA (Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization)* - dobit pre obračuna kamata, poreza i amortizacije

Grafik br. 3 - kretanje cena akcija Elan korporacije u periodu od marta 2000. do decembra 2002. godine



Izvor: B. Lev (2006) *The Rise And Fall (and Rise?) of Elan*, preuzeto sa <http://pages.stern.nyu.edu/~blev/docs> (23.05.2010.)

Kratak prikaz prihoda i rashoda kompanija *BioNeurology* i *EDT*, posmatrano za prvi kvartal tekuće 2010. i prethodne 2010. godine (*Izvor: korporacija Elan*⁷⁰).

Prvi kvartal 31. mart 2009				Prvi kvartal 31. mart 2010		
BioNeu- rology	EDT	Total		BioNeu- rology	EDT	Total
mil USD	mil USD	mil USD		mil. USD	mil. USD	mil. USD
			Prihodi			
185,4	57,5	242,9	Prihodi od proizvoda	233,1	72,7	305,8
-	2,2	2,2	Prihodi po osnovu ugovora	1,0	3,7	4,7
185,4	59,7	245,1	Ukupni prihodi	234,1	76,4	310,5
100,3	28,5	128,8	Troškovi prodate robe	114,7	30,8	145,5
85,1	31,2	116,3	Bruto marža	119,4	45,6	165,0
			Troškovi poslovanja			
61,9	9,1	71,0	Troškovi prodaje, opšti i administrativni troškovi	54,5	9,5	64,0
68,5	12,0	80,5	Istraživanje i razvoj	51,7	13,1	64,8
16,9	2,7	19,6	Ostali neto troškovi	3,5	-	3,5
147,3	23,8	171,1	Ukupni troškovi poslovanja	109,7	22,6	132,3
-62,2	7,4	-54,8	Poslovni dobitak (gubitak)	9,7	23	32,7
10,5	8,6	19,1	Amortizacija	7,3	8,5	15,8
-	-0,1	-0,1	Amortizovane provizije	-0,1	-	-0,1
8,1	2,1	10,2	Kompenzacije na osnovu vlasništva nad akcijama	7,5	2	9,5
16,9	2,7	19,6	Ostali neto troškovi	3,5	-	3,5
			Korigovana dobit pre obračuna kamata, poreza i amortizacije			
-26,7	20,7	-6		27,9	33,5	61,4

⁷⁰ Preuzeto sa veb sajta www.elan.com dana 30.04.2010. godine

Zaključak

Promene ekonomskog okruženja nikada pre nisu bile toliko brze i intenzivne kao što je to slučaj poslednjih nekoliko decenija. Do pre samo desetak godina bilo je skoro nezamislivo da će znanje i informacije imati primat nad materijalnom imovinom koja je vekovima unazad bila osnov za sticanje profita. Nije se moglo ni pretpostaviti koliko će oblast visokih informacionih tehnologija napredovati, da će se struktura imovine kompanija tako značajno promeniti i da će materijalna imovina, koja čini osnov tradicionalno orijentisanog računovodstva, biti zamenjena nematerijalnom u imovinskoj strukturi mnogih multinacionalnih kompanija. Pred organizacije se postavlja težak zadatak, kako opstati na tržištu koje je konkurentnije nego ikada pre, a pritom pod snažnim uticajem globalizacije.

Tradicionalni sistem računovodstva, koji je baziran na transakciji kao nužnoj aktivnosti za priznavanje imovine, sve više postaje prevaziđen u savremenoj tržišnoj privredi. Velika brzina tehnoloških promena, ulaganje u obrazovanje i stručno usavršavanje zaposlenih i izrazito konkurentno tržište koje je determinisano procesom globalizacije uticali su na stvaranje novog koncepta - koncepta *nove ekonomije*. *Nova ekonomija* je fokusirana na znanje i informacije, odnosno na znanjem intenzivne kompanije, za razliku od tradicionalne ekonomije koja je primat davala kapitalno intenzivnim kompanijama.

U postkapitalističkom društvu i *novoj ekonomiji*, kao konceptu koji prati promene u savremenom privrednom okruženju, vrednost se stvara pomoću nematerijalne imovine. Materijalna imovina, koja je predstavljala osnovni stub tradicionalno orijentisanog računovodstva, u *ekonomiji znanja* zamenjena je nematerijalnom imovinom u imovinskoj strukturi mnogih kompanija. U razdoblju od svega dvadeset godina, znanje i informacije su postali osnovni generatori prihoda i najčešće korišćeno sredstvo za ostvarivanje poslovnih ciljeva. Vrednost kompanija iz oblasti visokih informacionih tehnologija, konsaltinga, farmaceutske i automobilske industrije leži u stručnjacima koji u njima rade, njihovom znanju i iskustvu. Na zaposlenima je teret napretka organizacije. Međutim, iako je ljudski faktor u savremenim uslovima poslovanja osnovni generator vrednosti, njegova vrednost se prema računovodstvenim standardima ne priznaje u bilansu stanja. Intelektualni kapital se ne

vrednuje adekvatno, zapravo ne vrednuje se uopšte u finansijskim izveštajima, a u globalnom privrednom sistemu koji počiva na znanju i informacijama to je neophodno. Problem predstavlja činjenica da određivanje vrednosti nematerijalne imovine nije lako, posebno ukoliko nije materijalizovana, kao npr. patent i licence.

Nematerijalna sredstva imaju različit pojavni oblik. Ona najčešće nisu opipljiva, mada u određenim slučajevima mogu biti materijalizovana, kao što je slučaj sa npr. patentima i licencama. Bilo da su materijalizovana ili ne, nematerijalna sredstva svoju vrednost dobijaju iz prava i privilegija koja obezbeđuju privrednom subjektu koji ih koristi. Posedovanje prava na ekskluzivnu proizvodnju ili distribuciju, uspešno kreiranje marketing strategije, razvijanje brenda, informacionih sistema i sl. čini suštinu diferenciranja kompanija na tržištu. Kompanije se suočavaju sa velikim izazovima koje sa sobom donosi informatička era, kada podaci i informacije postaju dostupni širokim narodnim masama. Globalizacija, razvoj tehnologija i širenje upotrebe Interneta omogućili su prevazilaženje, pa čak i rušenje granica. Sve postaje dostupno svima i u svakom trenutku moguće je doći do željenih informacija. Održati korak sa promenama nije lako. Tradicionalno orijentisane kompanije, koje vode konzervativnu politiku, moraju da prošire svoje vidike i promene svoje poslovne politike, u cilju opstanka na konkurentnom globalnom tržištu.

Struktura aktive se drastično promenila poslednjih dvadesetak godina. Do pre samo jednu deceniju, pretežni deo aktive činila je materijalna imovina. Danas primat preuzimaju ulaganja u nematerijalna sredstva. Sa porastom učešća nematerijalne imovine u ukupnoj aktivi kompanija, što je posebno izraženo u postkapitalističkim državama, problem njihovog računovodstvenog tretiranja došao je do izražaja. U pitanju su ulaganja koja privrednim subjektima donose ili će donositi u budućnosti veliku materijalnu korist. Međutim, bez obzira na pozitivan novčani tok koji će kompanija generisati u budućnosti, izdaci učinjeni za istraživanje i razvijanje nematerijalnih sredstava računovodstveno se tretiraju kao rashod perioda u kojem su nastali. Kompanije iz oblasti visokih informacionih tehnologija i farmaceutske industrije su među najugroženijim kada je u pitanju primena računovodstvenih standarda vezano za obuhvatanje i tretiranje troškova istraživanja i razvoja, imajući u vidu da kompanije iz ovih sektora ulažu i do nekoliko milijardi američkih dolara na godišnjem nivou u istraživanje, razvoj i implementaciju nematerijalnih sredstava.

Stvaranja novih finansijskih i nefinansijskih pokazatelja, kako bi se omogućilo realnije i adekvatnije vrednovanje nematerijalnih ulaganja, postaje neophodno. Nije lako razviti jedinstven, ili bar adekvatan i konzistentan, sistem za merenje vrednosti koje nematerijalna ulaganja donose kompaniji. Određene kategorije, poput gudvila, licenci, patenata i sl. nije teško izmeriti i vrednosno predstaviti u bilansu. Međutim, nije lako izmeriti koliko vrednost jednoj kompaniji donosi, primera radi, *know how* ili lojalnost kupaca. Ovo su neki od problema sa kojima se suočava današnji ekonomski, tj. računovodstveni sistem, koji je kreiran pre nego što je *ekonomija znanja* postala dominantan koncept u savremenom okruženju.

Kompanije ulažu mnogo novčanih sredstava u stvaranje lekova, softvera ili nekog drugog oblika nematerijalne imovine, ali njihovi izdaci se tu ne završavaju. Za zaštitu nematerijalne imovine potrebno je takođe izdvojiti značajne novčane iznose. Problem imovinskih prava je prisutan kada je u pitanju zaštita nematerijalne imovine jer su ova prava često nejasna i neprecizna. Nije lako sačuvati ni materijalnu imovinu, a posebno je teško sačuvati nematerijalnu imovinu u svom vlasništvu. Pronalaskе je moguće zaštititi patentom, jedinstveni tehnološki postupak licencom, ali znanje i informacije nije moguće ni patentirati ni licencirati. Oni predstavljaju najvredniju imovinu jedne organizacije i zbog toga se poverljive informacije vezane za recepture, proizvodne procese, *know how* i sl. ne štite patentima i licencama jer bi time bila narušena njihova poverljivost i bezbednost, a ciljevi kompanije ozbiljno ugroženi. Iako je sa jedne strane opravdano izostavljanje mnogih informacija iz finansijskih izveštaja, koje se prvenstveno odnose na podatke o proizvodnom i istraživačko-razvojnem procesu, sa druge strane neadekvatno i nepotpuno obelodanjivanje dovodi do kreiranja netačne slike o poslovanju kompanije.

Kako su nematerijalna sredstva dobila na značaju, *Odbor za međunarodne računovodstvene standarde (IASB)* je doneo *Međunarodni računovodstveni standard 38* kojim se detaljnije definiše nematerijalna imovina, način priznavanja i vrednovanja iste. Kriterijumi koje treba da ispuni sredstvo da bi bilo priznato kao nematerijalno sredstvo su striktno i precizno definisani. Mali broj sredstava može da zadovolji sve kriterijume koji su postavljeni u *MRS 38*, što kompanijama često otežava poslovanje, posebno ako se ima u vidu da je ljudski faktor postao dominantan i od ključnog značaja za generisanje prihoda, a da njegovo vrednovanje i iskazivanje u finansijskim izveštajima nije moguće. Veliki problem

predstavljaju i troškovi istraživanja koji se tretiraju kao rashod perioda, a kod kompanija koje sprovode višegodišnja istraživanja, kao što to čine kompanije iz oblasti farmaceutske industrije i visokih informacionih tehnologija, to predstavlja ozbiljnu poteškoću za uspešno poslovanje.

Bez obzira na pozitivan novčani tok koji će kompanija generisati u budućnosti, izdaci učinjeni za istraživanje nematerijalnih sredstava računovodstveno se tretiraju kao rashod perioda u kojem su nastali. *Microsoft*, kao lider na tržištu u oblasti visokih informacionih tehnologija, uspeo je da izlobira da se njegovi troškovi istraživanja i razvoja softvera kapitalizuju. To je jedina kompanija kojoj je to pošlo za rukom, iako naravno i konkurenti uživaju pogodnosti za koje se ovaj ekonomski gigant izborio. Nameće se pitanje da li će kompanije iz drugih oblasti uspeti da se izbore za isti tretman izdataka koji su vezani za stvaranje, pribavljanje i vrednovanje nematerijalne imovine, odnosno da li će se nadležne institucije voditi tim presedanom prilikom izmene računovodstvenih standarda. Takođe se postavlja pitanja da li će *Odbor za međunarodne računovodstvene standarde*, čiji se računovodstveni standardi primenjuju u evropskim državama, napraviti korak unapred vezano za kapitalizovanje troškova istraživanja i razvoja, kao što je to učinjeno u Sjedinjenim Američkim Državama.

Adekvatno, objektivno i tačno obelodanjivanje informacija u napomenama uz finansijske izveštaje vezano za nematerijalna ulaganja bi moglo da bude rešenje problema, ili bar početak rešavanja istog. Sa jedne strane, izostavljanje mnogih informacija u vezi intelektualnog kapitala iz finansijskih izveštaja može se smatrati ispravnim i razumnim. Svaka organizacija ima svoje procese, metode, recepture i politike koje su isključivo interno dostupne i smatraju se poslovnom tajnom. To su informacije koje se prvenstveno odnose na podatke o proizvodnom i istraživačko-razvojnom procesu. Sa druge strane, pak, neadekvatno i nepotpuno obelodanjivanje dovodi do kreiranja netačne i nerealne slike o poslovanju kompanije. Koncept *nove ekonomije* ima tendenciju da tradicionalno računovodstvo proširi na oblast nefinansijskih informacija, čime bi se više pažnje posvetilo nematerijalnim ulaganjima.

Ova zamisao je možda previše ambiciozna, pretenciozna, skupa za sprovođenje i praćena velikim rizikom koji se odnosi prevashodno na obelodanjivanje informacija o kompanijama koje bi menadžeri često želeli da zadrže za sebe, ali potrebno je i mora se

odgovoriti potrebama onih koji donose odluke na osnovu informacija koje su prezentovane u finansijskim izveštajima. Korisnicima finansijskih izveštaja se moraju pružiti precizne, tačne, adekvatne i relevantne informacije jer od njih i njihovih novčanih sredstava zavisi poslovanje svake kompanije. Mora im se omogućiti formiranje realne i tačne slike o poslovanju određene kompanije na osnovu prezentovanih podataka u finansijskim izveštajima.

U periodu velike svetske ekonomske krize mnoge organizacije se suočavaju sa ozbiljnim problemima u poslovanju, opterećene su velikim finansijskim obavezama, mnoge su se suočile čak i sa bankrotstvom. Svedoci smo propasti velikih kompanija koje su predstavljale lidere na tržištu, čije su akcije bile među najskupljim i najbolje kotiranim na berzi, kao što je to slučaj sa *General Motors*-om iz SAD koji uz veliku pomoć države pokušava da se održi na tržištu. Krah svakog poslovnog sistema, posebno ukoliko se radi o multinacionalnoj kompaniji, ostavlja posledice po ekonomsko okruženje na globalnom nivou i dovodi do deregulacije na tržištu. Efekti svih ekonomskih promena su u vreme globalizacije dalekosežniji nego što je to bio slučaj pre samo nekoliko decenija.

Cilj svake kompanije u savremenim uslovima poslovanja je, kao što je bilo i do sada, da što je moguće više maksimizira svoju dobit i redukuje troškove, ali i da zadrži svoje tržišno učešće i što je najvažnije da prati promene u svom užem i širem okruženju i na njih pravovremeno i adekvatno reaguje. Biti korak ispred konkurencije je oduvek bilo važno, ali potreba organizacija i pojedinaca da održe konkurentsku prednost naročito je izražena poslednjih nekoliko decenija, što je uslovljeno brzinom promena u privrednom okruženju.

Posedovati ideje, informacije i znanje znači posedovati moć. Neprocenjiva je vrednost ljudskog resursa koji kompaniji svojim svakodnevnim aktivnostima obezbeđuje pozitivne neto novčane tokove, usmerava njen rast i omogućava joj da održi i poboljša svoj udeo na tržištu. Kompanije su postale svesne značaja ljudskog kapitala, te je ulaganje u edukaciju i stručno usavršavanje zaposlenih postao osnovni preduslov za uspešno poslovanje.

U vremenu kada je globalizacija izraženija nego ikada pre, svaka ekonomska promena ima globalan uticaj. Da li će računovodstvo uspeti da održi korak sa promenama koje su nastale i koje će tek nastupiti ostaje da se vidi. Institucije koje kreiraju standarde treba da odigraju najznačajniju ulogu u procesu transformacije računovodstva kroz

standardizovanje informacija o nematerijalnim ulaganjima u finansijskim izveštajima. Saradnja *Odbora za Međunarodne računovodstvene standarde (IASB)* i *Odbora za finansijske i računovodstvene standarde (FASB)* iz Sjedinjenih Američkih Država, kao regulatornih tela, poželjna je i sigurno bi bila produktivna. Jednoobrazna standardizacija računovodstvenog tretmana nematerijalnih ulaganja znatno bi olakšala poslovanje na globalnom tržištu, a u ekonomiji znanja standardizacija je hitno potrebna. U izrazito turbulentnom, konkurentnom i globalnom okruženju, kakvo je trenutno ekonomsko okruženje, vremena za čekanje nema. Potrebno je delati odmah jer proces inovacija ne zastaje, čak ni u periodu svetske ekonomske krize. Jedno je sigurno, bez ulaganja u nematerijalnu imovinu, posebno u znanje i informacije, danas nije moguće zamisliti niti svakodnevni život pojedinaca niti uspešno poslovanje kompanija.

Literatura

- [1] Aboody, D., Lev, B. (2001) *R&D Productivity in The Chemical Industry*, working paper
- [2] Amir, E., Lev, B., Sougiannis, T. (2003) *Do Financial Analysts Get Intangibles?*, draft
- [3] Barać, S., Stakić, B. (2008) *Osnovi ekonomije*, Univerzitet Singidunum, Beograd
- [4] Bruner, R. F. (2005) *Deals from Hell: M&A Lessons That Rise Above the Ashes*, John Wiley&Sons Inc.
- [5] Cardoza, K., CFA, Basara, J., Cooper, L., Conroy, R. (2006) *The Power Of Intangible Assets: An Analysis Of The S&P 500*, Ocean Tomo, LLC.
- [6] Cosserrat, G. (2004) *Modern Auditing*, second edition, John Wiley&Sons Inc., West Sussex, England
- [7] Creelman, J. (1998) *Building and Implementing a Balanced Scorecard: International Best Practice in Strategy Implementation*, Business Intelligence
- [8] Deng, Z., Lev, B. *In- Process R&D: To Capitalize or Expense?*, working paper
- [9] Dess G., Lumpkin, G. i Eisner, A. (2007) *Strategijski menadžment*, treće izdanje, Data Status, Beograd
- [10] Dragišić, D., Ilić B., Medojević B., Pavlović M. (2005) *Osnovi ekonomije*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd
- [11] Đorđević, S. (2007) *Poslovne kombinacije – računovodstveni aspekt*, Ekonomski fakultet Priština-Kosovska Mitrovica
- [12] Đorđević-Boljanović, J. (2009) *Menadžment znanja*, Data Status, Beograd
- [13] Grupa autora (2007) *Primena Kontnog okvira u skladu sa MRS/MSFI*, Savez računovođa i revizora Srbije, Beograd
- [14] Grupa autora (2007) *Priručnik o primeni Kontnog okvira u skladu sa MRS/MSFI: za privredna društva, zadruge, druga pravna lica i preduzetnike*, treće zmenjeno i dopunjeno izdanje, Privredni savetnik, Beograd

- [15] Hand, J., Lev, B. (2003) *Intangible Assets: Values, Measures and Risks*, Oxford: Oxford University Press, London
- [16] Jakšić, M. (2007) *Osnovi makroekonomije*, drugo izdanje, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd
- [17] Jakšić, M., Praščević, A. (2005) *Istorija ekonomije*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd
- [18] Kaličanin, Đ. (2006) *Menadžment vrednosti preduzeća*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd
- [19] Kaplan, R. S., Norton, D. P. (2000) *Having Trouble with Your Strategy? Then Map It!* Harvard Business Review
- [20] Kaplan, R. S., Norton, D. P. (2001) *The Strategy-Focused Organization: How Balanced Scorecard Companies Thrive in the New Business Environment*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts
- [21] Knežević, G. (2007) *Ekonomsko-finansijska analiza*, Univerzitet Singidunum, Beograd
- [22] Kotler, P., Keller, K. L. (2006) *Marketing menadžment*, 12. izdanje, Data status
- [23] Lev, B. (2000) *Knowledge and Shareholder Value*, Stern School of Business, New York University
- [24] Lev, B. (2000) *Knowledge And Shareholder Value*, working paper, The Stern School of Business, New York University
- [25] Lev, B. (2000) *New Accounting for the New Economy*, working paper, Stern School of Business, New York University
- [26] Lev, B. (2001) *Intangibles: Measurement, Management, and Reporting*, Brookings Institution Press, Washington D.C.
- [27] Lev, B. (2005) *Intangible Assets: Concepts and Measurements*, Encyclopedia of Social Measurement, Volume 2, Elsevier Inc.
- [28] Lev, B., Nissim, D., Thomas, J. (2005) *On the informational usefulness of R&D capitalization and amortization*, working paper
- [29] Lev, B., Radhakrishnan, S. (2004) *The Valuation of Organizational Capital*, working paper

- [30] Lev, B., Radhakrishnan, S., Ciftci, M. (2005) *The Stock Market Valuation of R&D Leaders*, working paper
- [31] Lev, B., Sarath, B., Sougiannis, T. (2005) *R&D Reporting Biases and Their Consequences*, Contemporary Accounting Research, Vol. 22 No. 4
- [32] Mašić, B. (2003) *Knowledge management*, Zbornik radova sa naučnog skupa „Knowledge management“, Fakultet za menadžment, Univerzitet Braća Karić, Beograd
- [33] Mašić, B. (2009) *Strategijski menadžment*, Univerzitet Singidunum, Beograd
- [34] Messier, W., Glover, S., Prawitt, D. (2006) *Auditing&Assurance Services: A Systematic Approach*, McGraw-Hill, New York
- [35] Nakamura, L. (1997) *Is the US Economy Really Growing Too Slowly? Maybe We're Measuring Growth Wrong*, Federal Reserve Bank of Philadelphia *Business Review*
- [36] Nakamura, L. (2009) *Intangible assets and national income accounting: measuring a scientific revolution*, Federal Reserve Bank of Philadelphia, working paper no. 09-11
- [37] Pejić, L., Jakšić, M. (1994) *Doktrine velikih ekonomista*, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu, Beograd
- [38] Petrović, Z. (2008) *Računovodstvo*, Univerzitet Singidunum, Beograd
- [39] Petrović, Z. (2009) *Računovodstvena regulativa*, drugo izmenjeno i dopunjeno izdanje, Univerzitet Singidunum, Beograd
- [40] Sloman, J. (2006) *Economics*, University of the West of England and the Economics Network, Sixth edition, Prentice Hall
- [41] Stanišić, M. (2009) *Metodologija revizije*, drugo izdanje, Univerzitet Singidunum, Beograd
- [42] Stanišić, M. (2009) *Revizija*, Univerzitet Singidunum, Beograd
- [43] Stanišić, M., Stanojević, Lj. (2008) *Revizija i primena kompjutera*, Univerzitet Singidunum, Beograd
- [44] Stanišić, M., Vićentijević, K. (2008) *Revizijski zaključni izveštaj*, Univerzitet Singidunum, Beograd
- [45] Sveiby, K. E. (2001) *The "Invisible" Balance Sheet*, The Konrad Group, Stockholm

Zakonski propisi:

- [1] Zakon o autorskim i srodnim pravima („Službeni list SCG“ br. 61/2004)
- [2] Zakon o koncesijama („Službeni glasnik RS“, br. 55/2003)
- [3] Zakon o patentima („Službeni list SCG“ br. 32/2004, 35/2004 i „Službeni glasnik RS“, br. 115/2006)
- [4] Zakon o porezu na dodatu vrednost („Službeni glasnik Republike Srbije“ br. 84/04)
- [5] Zakon o računovodstvu i reviziji („Službeni glasnik RS“, br. 46/06 i 111/09)
- [6] Zakonom o o žigovima („Službeni glasnik RS“, br. 104/2009)

Elektronski izvori:

- [1] www.baruch-lev.com (posećen dana 14.01.2010. godine)
- [2] www.elan.com (posećen dana 30.04.2010.)
- [3] www.fasb.org (posećen dana 25.04.2010. godine)
- [4] www.fastcompany.com/magazine (posećen dana 23.01.2010. godine)
- [5] www.forbes.com (posećen dana 17.01.2010. godine)
- [6] www.iasb.com (posećen dana 20.12.2009. godine)
- [7] www.juergendaum.com (posećen dana 23.01.2010. godine)
- [8] www.merck.com (posećen dana 23.01.2010. godine)
- [9] www.microsoft.com (posećen dana 30.01.2010. godine)
- [10] www.novartis.com (posećen dana 25.01.2010. godine)
- [11] www.oceantomo.com (posećen dana 17.05.2010. godine)
- [12] www.pharmacychoice.com (posećen dana 18.05.2010. godine)
- [13] www.stern.nyu.edu (posećen dana 10.01.2010. godine)
- [14] www.sveiby.com (posećen dana 19.05.2010. godine)