

Actiunile imateriale – resurse importante pentru gestiunea performantă a întreprinderii

■

Corina Grosu

Profesor universitar doctor

Alina Almășan

Asistent universitar doctorand

Universitatea de Vest Timișoara

Abstract. *Along time, the goal of intangible assets became very important for the activity and prosperity of business. This matter is achieved as well as more and more the companies operate in a global economy which has as main base the digital revolution and information management. The increase of the immaterial investments percent requires evaluation and recognition criteria by knowledge, intelligence and human competence. But recently, the accounting standards were about to accord negligible attention or even totally ignored the appropriate modalities of report this category of assets. The accounting, obliged to bend to economic, financial and juridical logics, in a „Taylor” modality, presents an unreal image of the company economic life and particularly of investment activity. In a competitive environment, the reliability of future economic benefits, generated by investments, depends less on their material or immaterial nature and more on the characteristics of the market they operate on. These are just a few reflections which determined us to focus our attention to this thought-provoking domain of immaterial investments, appreciated as a potential for the company.*

Key words: intangible assets; immaterial investments; competences; intelligence; knowledge; competences; potential.

■

1. Premise economico-sociale

Mutațiile actuale din economia mondială au la bază revoluția digitală și managementul informației. Noile potențe (capabilități) pe care le-a adus cu sine *era informației* conduc la înnoirea considerabilă a modalităților în care se derulează afacerile. Tendințele majore care au implicații vaste asupra performanței firmelor sunt: activitatea economică va continua să se internaționalizeze; piețele pentru bunurile de consum și cele intermediare vor deveni mai sofisticate, ritmul schimbării tehnologice va rămâne accelerat.

În acest context, capacitatea de performanță a unei firme depinde tot mai mult de singura *resursă distinctivă*

a oricărei firme, ca sistem economic, și anume *cunoștințele*. Ceea ce diferențiază o firmă de celelalte este „capacitatea sa de a utiliza toate tipurile de cunoștințe – de la cele științifice și tehnice până la cele sociale, economice și manageriale” (Drucker, 2001, p. 11), pentru a realiza ceva care are valoare pe piață. Ca resursă socială universală, cunoștințele nu reprezintă o resursă a firmei. Resursa decisivă a oricărei firme se află deci în afara ei, la fel ca rezultatele sale economice, care se obțin prin „exploatarea ocaziilor”.

Procesul de transformare a unei resurse din exterior – cunoștințele – în rezultate exterioare – valoarea

economică – intermediază o firmă, a cărei poziție dominantă nu este însă decât un avantaj efemer. În afaceri este ca într-un sistem fizic, în care energia tinde întotdeauna să se răspândească. Este reformularea cunoscutei teorii a lui Schumpeter, potrivit căreia profiturile rezultă numai din avantajul inovatorului și dispar când inovația se transformă în rutină. În același timp, este necesară instituirea unui control asupra creșterii și, în ultimă instanță, a profitului obținut pe seama ei. După cum afirmă Daniel Bell „orice societate modernă trăiește din inovație și controlul creșterii și al schimbării”.

Cu cât mediul economic este mai dificil, cu atât este mai mare tentația de a face economii și, în acest context, *inovația* devine singurul drum posibil. Într-o lume discontinuă, după cum afirmă Gary Hamel, „doar inovația creează prosperitate” și ea trebuie să se situeze în miezul obiectivelor firmei.

Se impune regândirea proceselor de producție pentru a minimiza timpul scurs între idee și crearea prosperității prin aplicarea ei. Nu lanțul aprovizionării trebuie scurtat și automatizat, ci procesul inovării. Inovația este mai degrabă un termen social decât unul tehnic. Tehnologia poate fi importată la prețuri scăzute și cu un risc cultural minim; instituțiile au nevoie de rădăcini socioculturale adânci pentru a prospera. În economia modernă, inovația se definește în termenii cererii ca o modificare a valorii și satisfacției oferite consumatorului prin utilizarea aceluiași resurse.

Mutațiile profunde care au loc în lumea actuală a afacerilor presupun, astfel, deplasarea forțelor motrice de creștere economică, de la materie și energie spre informație și cunoștințe. Procesul de „*dematerializare*” a activității economice modifică sursa valorii înspre activitatea de concepție și inovație, gestiunea cunoștințelor și organizare.

În acest context, investițiile imateriale devin tot mai importante comparativ cu investițiile materiale (fizice), prin cheltuielile din ce în ce mai semnificative pe care le angajează o întreprindere pentru conceperea, inovarea, formarea, organizarea sau explorarea unor noi ocazii de piață.

Creșterea ponderii investițiilor imateriale pretinde, pe de o parte, stabilirea unei sfere de cuprindere pertinente, iar, pe de altă parte, desemnarea unor criterii de recunoaștere și evaluare adecvate. După cum remarcă Epingard (Feleagă, Malciu, 2004, p. 115), frontiera investițiilor la nivel microeconomic este încă destul de confuză: „limitarea acestora la nivelul imobilizărilor corporale nu evidențiază strategia întreprinderii, iar încadrarea tuturor cheltuielilor angajate în vederea obținerii de avantaje economice viitoare în categoria investițiilor este prea ambițioasă”.

Întreprinderile angajează din ce în ce mai multe cheltuieli în domenii ca: cercetare-dezvoltare, formarea personalului, organizarea producției, produse informatice, marketing. Aceste cheltuieli au ca scop creșterea capacității competitive a firmei pe termen lung, generând valoare pentru acționari.

Includerea tuturor acestor cheltuieli în categoria investițiilor pare însă deosebit de riscantă din cauza incertitudinii efectelor pe care le antrenează:

- cunoștințele și competențele, în mare parte, nu pot fi dissociate de resursele umane sau materiale (echipamente) care le încorporează, fiind greu controlabile de către întreprindere;

- caracterul ireversibil al cheltuielilor implicate în activitățile de formare și cercetare, din amonte sferii productive, cu efecte de durată (strategice) le conferă acestora statutul de „costuri investite”, cu riscuri majore de nerecuperare;

- „perisabilitatea” cunoștințelor și competențelor acumulate este frecventă, într-o lume discontinuă și imprevizibilă, fiind necesară reconsiderarea și reactualizarea lor permanentă.

Importanța tot mai mare a investițiilor imateriale în creșterea performanței și competitivității întreprinderii impune o abordare și un tratament contabil adecvat pentru o raportare financiară relevantă și credibilă.

2. Carențele sistemelor contabile actuale

Sistemele contabile actuale, ale căror instrumente și practici de raportare financiară sunt încă puternic impregnate de taylorism, întâmpină dificultăți în identificarea și măsurarea investițiilor imateriale. Dificultatea majoră provine din absența relației „cauză – efect” în recunoașterea unor cheltuieli ca investiții imateriale și, astfel, „activarea” lor în bilanț.

Bilanțul, prin rolul lui de a reprezenta structura financiară a întreprinderii, oferă, pe de o parte, investitorilor (actuali sau potențiali) posibilitatea de apreciere a riscului în evaluarea rentabilității estimate a investiției, iar creditorilor oferă ansamblul garanțiilor, ca protecție juridică, pentru recuperarea sumelor avansate temporar. Pe de altă parte, bilanțul, prin intermediul activelor pe care le reprezintă, permite determinarea capacității potențiale de a furniza lichidități entității.

Deși dominat de exigențe contradictorii, sistemul contabil trebuie să evidențieze potențialul economic al întreprinderii pentru a permite fundamentarea deciziilor diverselor categorii de utilizatori.

Dacă la începutul raportării financiare, în secolul XIX, accentul legislativ era pus pe bilanț, în secolul XX,

acționarii pretindeau mai multe informații despre performanțele exploataării, ceea ce a condus la creșterea rolului contului de profit și pierdere.

Între cele două componente ale situațiilor financiare există o tensiune permanentă, deoarece sunt interconectate și nu pot servi unor interese diferite. Piața de capital este interesată, în primul rând de profit, după cum reiese din contul de rezultate. Dacă rapoartele financiare au ca principal scop măsurarea câștigurilor, acest lucru înseamnă că bilanțul va reflecta „reziduurile procesului de evaluare a rezultatelor” (Epstein, Mirza, 2005, p. 32).

Din această perspectivă, sistemul contabil acordă o atenție excesivă obiectivelor financiare pe termen scurt, pentru aprecierea performanței întreprinderii. Accentul pus pe rezultatul exercițiului și pe influența sistemelor de reporting financiar se justifică și prin interesul speculativ al managerilor. Aceștia, de multe ori, caută să „inventeze” mijloace pentru a atinge nivelurile atribuite ale indicatorilor financiari, pe baza cărora le este apreciată activitatea și pe baza cărora sunt remunerați.

Cea mai periculoasă consecință a gestionării prin indicatori financiari ce cuantifică performanța pe termen scurt este că acest tip de comportament incită la reducerea investițiilor imateriale, iar principiul prudenței impune tratarea lor drept cheltuieli ale perioadei. Prin vocația lui spre „disimetrie informațională” (Feleagă, Feleagă, Malciu, 2005, p. 345), principiul prudenței poate conduce la fenomene nocive de cosmetizare a imaginilor despre averea și performanțele întreprinderii, ceea ce reprezintă un atac poate neloial la relevanța informațiilor contabile.

Pentru atingerea obiectivelor pe termen scurt, de maximizare a creării de valoare pentru acționari (prin maximizarea rezultatului exercițiului), se sacrifică performanța pe termen lung. Abdicarea de la responsabilitățile strategice care vizează efecte durabile, de creștere a valorii întreprinderii (prin inovații, noi piețe și produse, formarea și motivarea personalului, fidelizarea clienților etc.) amenință adaptabilitatea și chiar supraviețuirea întreprinderii.

Este evident că aceste cheltuieli, ce produc efecte pe termen mediu sau lung și care pot fi considerate investiții imateriale, trebuie să aibă un tratament contabil adecvat. Obligată să se supună concomitent unor logici de ordin juridic, economic și financiar, contabilitatea prezintă o imagine distorsionată a vieții economice a întreprinderii, neglijând sau ignorând de prea mult timp metodele potrivite de recunoaștere și raportare a acestor investiții, ca active (imobilizări) intangibile. Ca o consecință, practica nu a evoluat dincolo de regulile tradiționale ale costului istoric.

3. Recunoașterea și evaluarea activelor intangibile

După o perioadă lungă de discuții, referențialul contabil internațional a abordat pentru prima oară în detaliu contabilitatea imobilizărilor necorporale, prin IAS 38 (promulgat în 1998), și prin care se stabilesc criteriile de recunoaștere, bazele de evaluare și cerințele de raportare ale acestor categorii de imobilizări.

Recunoașterea activelor intangibile pretinde respectarea următoarelor criterii-cheie:

- caracterul identificabil al imobilizărilor necorporale;
- posibilitatea de a deține controlul asupra utilizării acestor imobilizări;
- capacitatea lor de a genera beneficii (avantaje economice) viitoare;
- evaluare credibilă.

Caracterul identificabil al unei imobilizări necorporale presupune ca aceasta să fie „distinsă de fondul comercial” (IFRS, 2005, p. 1676). Condiția de identificabilitate este îndeplinită dacă imobilizarea necorporală este *separabilă* (adică se poate vinde, transfera, autoriza, închiria sau schimba și se pot distribui beneficiile economice viitoare atribuibile activului respectiv, fără a lipsi întreprinderea de avantajele economice viitoare generate de alte active utilizate în cadrul aceleiași activități). În același timp, imobilizarea necorporală trebuie să *decurgă din drepturi contractuale* sau drepturi legale de altă natură, indiferent dacă acele drepturi sunt transferabile sau separabile de entitate sau de alte drepturi și obligații.

Imobilizările necorporale identificabile includ patente, drepturi de autor, licențe, liste de clienți, nume de marcă, software, drepturi de marketing și know-how specializat. Caracteristica pe care o au în comun aceste elemente este inexistența substanței materiale, fizice și având o durată de viață utilă mai mare de un an (determinată sau nedeterminată).

Anumite imobilizări necorporale pot fi păstrate în sau pe un obiect (suport) fizic: CD-ul (în cazul unui software), documentația legală (pentru un brevet sau o licență), pelicula. Eliminarea confuziilor pentru încadrarea lor corectă (ca imobilizare corporală conform IAS 16 sau ca imobilizare necorporală, după IAS 38) impune *apelarea la raționamentul profesional*, pentru a identifica, pe baza *importanței relative sau comparative*, elementul cel mai semnificativ.

De exemplu, software-ul care face parte din sistemul de operare (dintr-un utilaj computerizat sau computer) este o componentă esențială a respectivului hardware și tratat ca imobilizare corporală. În cazul în care software-ul nu face parte integrantă din echipamentul aferent de hardware, el este tratat ca imobilizare necorporală.

Pentru asigurarea faptului că doar activele care au valori recuperabile sunt capitalizate și reportate în perioadele viitoare este necesară, conform referențialului contabil internațional, identificarea și recunoașterea cât mai multor elemente individualizate. Acest demers este util deoarece valoarea reziduală a costurilor de achiziție nealocate este tratată global, în fondul comercial, a cărui depreciere este mai puțin probabilă decât a unui element de activ identificat, oferind astfel mai puțină transparență pentru investitori.

Posibilitatea de a deține controlul asupra utilizării imobilizărilor necorporale

Controlul presupune atât capacitatea entității de a atrage beneficii, avantaje economice viitoare ce decurg din implicarea acestor imobilizări, cât și puterea de a restricționa accesul terților la acele avantaje, beneficii. De regulă, entitățile își obțin sau își protejează această capacitate de control prin drepturi legale, ca drepturi de autor înregistrate, patente, restricții în acordurile comerciale (dacă acest fapt este permis) sau constrângerea legală a angajaților de a păstra confidențialitatea.

În absența acestor drepturi, entitatea nu poate avea, de obicei, un control suficient al avantajelor economice așteptate de la echipele de profesioniști și programele de pregătire și formare sau de pe urma abilităților specifice tehnice sau de management. De asemenea, în absența drepturilor care să-i permită să protejeze sau să controleze relațiile sale cu clienții sau fidelitatea acestora, entitatea nu are, de obicei, un control suficient nici asupra avantajelor economice care decurg din fidelitatea clienților și din relațiile cu aceștia.

Astfel, cheltuieli considerabile efectuate pentru formarea personalului, pentru construirea unui portofoliu de clienți, cote de piață, relații cu clienții sau fidelitatea acestora nu pot fi încă recunoscute ca active intangibile, deși aceste cheltuieli sunt investiții în marketing și considerate „motoarele” care aduc profituri pe termen lung.

„O firmă echilibrată este aceea în care departamentul de cercetare-dezvoltare și cel de marketing își împart responsabilitățile pentru a realiza o inovație de succes orientată spre piață” (Kotler, 2005, p. 905). În practică însă, relațiile interdepartamentale caracterizate, adesea, prin rivalități și neîncredere reciprocă, determină ratarea multor ocazii favorabile. Dacă marketerul este considerat că „știe cât face un lucru, dar habar nu are cât costă”, finanțistul este cel care „știe cât costă un lucru, dar habar nu are cât face”. Crearea unei baze pentru o colaborare constructivă nu poate fi decât în interesul firmei, conștientizând însă faptul că fiecare funcție exercită un potențial impact asupra satisfacției clientului și, astfel, la atragerea de avantaje economice pentru firmă.

Avantajele (beneficiile) economice viitoare care pot fi asociate unui activ intangibil pot lua forma veniturilor din vânzarea produselor sau serviciilor, economiilor, reducerilor de costuri sau altor avantaje economice rezultate din utilizarea imobilizării necorporale de către întreprindere.

În general, recunoașterea unui activ necorporal este însă condiționată de *probabilitatea* ca avantajele economice atribuibile acestuia să revină entității. Evaluarea probabilității producerii de beneficii economice viitoare trebuie realizată în baza unor calcule raționale ce reprezintă cea mai bună estimare pentru setul de condiții economice existente pe parcursul duratei de viață a imobilizării.

Utilizarea raționamentului pentru evaluarea gradului de siguranță asociat obținerii de avantaje economice viitoare atribuibile activului intangibil are la bază dovezile disponibile în momentul recunoașterii inițiale, acordând prioritate dovezilor externe. Apelarea la valoarea justă, stabilită în primul rând cu referire la o piață activă sau, în lipsa acestora, prin folosirea celor mai bune informații disponibile presupune determinarea valorii actualizate a fluxului de numerar, ajustată în funcție de probabilitatea realizării sale și de valoarea în timp a banilor. Chiar și la o probabilitate scăzută a apariției fluxului de trezorerie, valoarea justă se consideră că poate fi determinată, iar activul va fi recunoscut.

La nivelul referențialului internațional converg, pe bună dreptate, tot mai multe opinii către *reflectarea probabilității* în evaluarea unui activ, în locul *utilizării sale* ca pe un criteriu al pragului de recunoaștere, ceea ce va duce la amendarea cadrului general.

Evaluarea credibilă a imobilizărilor necorporale este condiționată de modul de obținere a acestora, astfel că evaluarea inițială este realizată la costul lor de obținere.

■ Pentru o imobilizare *necorporală achiziționată separat*, prețul plătit pentru obținerea sa reflectă așteptările privind probabilitatea ca beneficiile economice viitoare asociate imobilizării achiziționate să revină întreprinderii. Altfel spus, efectul probabilității este reprezentat în costul imobilizării.

Costul său de achiziție cuprinde prețul de achiziție, inclusiv taxele și accizele aferente nerecuperabile, după deducerea reducerilor comerciale, la care se adaugă costurile atribuibile direct pregătirii imobilizării pentru utilizarea intenționată (mâna de lucru inclusiv beneficiile angajaților, care apar direct din aducerea activului la condiția sa de exploatare, onorariile profesionale ce decurg din același scop, costurile testării funcționării corespunzătoare a imobilizării).

Ca și în cazul imobilizărilor corporale (conform IAS 16), capitalizarea costurilor încetează în momentul în care

imobilizarea necorporală este pregătită pentru utilizarea intenționată.

■ În multe situații, *imobilizările necorporale* sunt *generate intern*. Valoarea inițială la care acestea sunt recunoscute ca active este dificil de determinat, datorită naturii acestor categorii de imobilizări, pentru care multe cheltuieli au fost deja angajate până la momentul recunoașterii lor ca active.

Cheltuielile privind obținerea imobilizărilor necorporale sunt tratate în funcție de stadiul în care ele intervin în crearea acestora, *fie în faza de cercetare, fie în faza de dezvoltare*.

Întregul raționament privind evaluarea credibilă se bazează pe noțiunea de proiect (ca ansamblu de acțiuni conjugate și programate pentru un anumit scop). Capitalizarea cheltuielilor angajate în obținerea unei imobilizări necorporale este condiționată de măsurarea lor fiabilă cu ajutorul unui proiect individualizat.

În *faza de cercetare* a unui proiect intern, cheltuielile privesc activități al căror scop este obținerea de cunoștințe noi, căutarea, formularea, evaluarea și selecția alternativelor posibile. Aceste cheltuieli sunt recunoscute drept cost al perioadei în care au fost angajate.

Faza de dezvoltare a unui proiect intern presupune cheltuieli care pot fi *capitalizate* dacă se demonstrează: fezabilitatea tehnică a finalizării imobilizării necorporale, intenția de a o finaliza, capacitatea de a utiliza sau vinde imobilizarea, mecanismul prin care va degaja beneficii viitoare probabile, abilitatea de a evalua credibil costul atribuibil imobilizării pe perioada dezvoltării sale.

În practică, distincția între cheltuielile legate de faza de cercetare și cele din faza de dezvoltare este, în multe situații, destul de dificilă.

Categorii de imobilizări ca nume de marcă, machete, liste de clienți generate intern pot să aibă valori greu de estimat și care să corespundă criteriilor pentru recunoașterea lor ca active separate de fondul comercial generat intern. Nerecunoașterea lor ca active este justificată prin aplicarea principiului prudenței, asociind imposibilitatea capitalizării cheltuielilor mai degrabă cu incertitudinea privind metodele de evaluare decât cu caracterul volatil al valorii lor. De aici și inegalitatea de tratament privind activele intangibile achiziționate față de cele generate intern care nu se limitează numai la recunoașterea lor inițială, ci are în vedere și politica de depreciere a acestora.

Durata de viață a unei imobilizări necorporale poate fi foarte lungă sau chiar nedeterminată. Incertitudinea justifică estimarea cu prudență a duratei ei de viață, dar nu justifică alegerea unei vieți nerealist de scurte. Pot exista atât factori economici, cât și factori legali care să influențeze durata de viață a unui activ intangibil. Factorii

economici determină perioada în care întreprinderea va primi avantaje economice viitoare. Factorii legali pot restricționa perioada în care întreprinderea controlează accesul la acele beneficii. Durata de viață este cea mai scurtă dintre perioadele determinate de acești factori, iar valoarea depreciabilă a unei imobilizări necorporale va fi alocată pe o bază sistematică asupra acestei durate.

Durata de viață a unei imobilizări necorporale este considerată ca nedeterminată când pe baza analizei tuturor factorilor relevanți (*utilizarea preconizată a imobilizării de către întreprindere, ciclurile tipice de viață, uzura tehnologică, comercială sau alte tipuri de uzură morală, stabilitatea domeniului, acțiuni preconizate ale concurenților, nivelul cheltuielilor de întreținere, perioada de control asupra imobilizării, dependența duratei de viață utile a imobilizării de cea a unui alt activ*) nu există o limită previzibilă a perioadei de timp în care se preconizează ca imobilizarea să genereze fluxuri de trezorerie nete pentru întreprindere. În acest caz se pretinde testarea imobilizării pentru depreciere, conform IAS 36, comparând valoarea recuperabilă cu valoarea contabilă, anual și oricând există indicii că imobilizarea poate fi depreciată.

4. Concluzii

Problematika recunoașterii și evaluării activelor intangibile, pentru care am încercat să punctăm câteva elemente definitorii, continuă să incite controverse cu atât mai mult cu cât, într-o societate marcată de concurență și schimbare, estimarea beneficiilor viitoare generate de investiții depinde mai puțin de natura lor materială sau imaterială și mai mult de caracteristicile pieței în interiorul căreia se operează (gradul de concurență, rapiditatea schimbărilor tehnologice).

Relevanța și fiabilitatea informației contabile pretind un tratament contabil adecvat, iar organismele internaționale (IASB și FASB) de normalizare contabilă au pus pe agenda lor comună pe termen lung un proiect pentru contabilizarea imobilizărilor necorporale. Deocamdată, reglementările contabile încurajează (fără să oblige) întreprinderile să prezinte în notele explicative categoriile de investiții care au impact asupra performanței pe termen lung a întreprinderii, dar care nu depășesc pragul restrictiv de recunoaștere a lor ca active (conform IAS 38) în bilanțul contabil.

Evoluția contabilității este lentă și va exista întotdeauna un decalaj între volumul investițiilor imateriale și nivelul activelor intangibile recunoscute, deoarece nu se poate realiza o evaluare credibilă a tuturor componentelor implicate în procesul investițional.

Bibliografie

- Drucker, P.F. (2001). *Managementul strategic*, Editura Teora, București
- Epingard, P. (1999). *L'investissement immaterial, coeur d'une économie fondée sur le savoir*, CNRS Editions Paris, citat de Feleagă N. și Malciu Liliana în *Provocările contabilității internaționale la cumpăna dintre milenii. Modele de evaluare și investiții imateriale*, Editura Economică, București, 2004
- Epstein B., Mirza Abbas Ali, Willey (2005). *IFRS 2005 – Interpretarea și aplicarea Standardelor Internaționale de Contabilitate și Raportare Financiară*, Editura BMT Publishing House, București
- Feleagă, N., Feleagă Malciu, Liliana (2005). *Contabilitate financiară – o abordare europeană și internațională*, vol. I, Editura InfoMega, București
- Kotler, Ph. (2005). *Managementul marketingului*, Editura Teora, București
- *** Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS), inclusiv Standardele Internaționale de Contabilitate (IAS) și Interpretări la 1 ianuarie 2005, Editura CECCAR, București, 2005