

**CONVERGENȚE ȘI DIVERGENȚE ÎN
CONTABILITATEA ACTIVELOR
INTANGIBILE ÎN CONTEXTUL
GLOBALIZĂRII SCHIMBURILOR ȘI
TRANSNAȚIONALIZĂRII
COMPANIILOR**

Conf. univ. dr. Victoria FIRESCU
Universitatea din Pitești

Abstract

Tratamentul contabil al activelor intangibile este departe de a fi acceptat și definit în economia bazată pe cunoștințe. Recunoașterea și evaluarea mărcilor de comerț generate intern sunt un aspect nerezolvat de reglementările contabile în contextul fenomenului de transnaționalizare. Pe de altă parte, fondul comercial rezidual nu poate reflecta capitalul intelectual și cunoștințele companiei care optimizează și crează valoare durabilă. Pentru a preveni alterarea comparabilității situațiilor financiare ale companiilor, se recomandă ca analiștii financiari să ia în considerație fondul comercial economic în determinarea performanței economice a entității și nu fondul comercial conform reglementărilor contabile.

CUVINTE CHEIE: active intangibile, evaluare, capital intelectual, globalizare

INTRODUCERE

Bogăția și puterea în secolul XXI vor decurge cu prioritate din resursele intelectuale intangibile, din capitalul de cunoștințe. Cunoștințele tind să devină caracteristica principală a numeroase activități, mai mult decât produsele sau serviciile rezultate. În prezent ne aflăm în primele faze ale revoluției cunoștințelor al cărei rezultat îl constituie economia bazată pe cunoștințe. În plan economic, cunoștințele devin elemental esențial al obținerii unei

**CONVERGENCES AND
DIVERGENCES IN ACCOUNTING FOR
INTANGIBLE ASSETS IN THE
CONTEXT OF GLOBALIZATION OF
EXCHANGES AND
TRANSNATIONALIZATION OF
COMPANIES**

Assoc. Prof. PhD Victoria FIRESCU
Universitatea din Pitești

Abstract

The current accounting treatment of intangible assets is far from being generally accepted and defined in the knowledge-based economy. The recognition and evaluation of internally generated trademarks is an unsolved aspect of accounting regulations in the context of a transnationalization phenomenon. On the other hand, residual goodwill cannot reflect the intellectual capital and the company's knowledge which help optimize and create durable value. To prevent an alteration of the comparability of companies' financial statements, it is recommended that financial analysts take into account the economic goodwill based on entity economic performance and not the accounting goodwill which follows accounting regulations.

KEY WORDS: Intangible assets, evaluation, intellectual capital, globalization

INTRODUCTION

Wealth and power in the 21st century XXI will mainly result the intangible or intellectual assets, from the knowledge capital. Knowledge tends to become the main feature of countless activities, even more than the resulted products or services. We are nowadays in the first stages of knowledge revolution the result of which is the knowledge-based economy. On the economic level, knowledge becomes the fundamental element of obtaining a high level of

productivității înalte și al competitivității pentru firme, ramuri economice, economii naționale și economia mondială în ansamblul său. La nivelul firmei, cunoștințele se regăsesc la forța de muncă(capitalul uman), în cerințele și preferințele clienților(capitalul clienți), în produsele, procesele, capacitățile și sistemele sale(capitalul structural). Ca urmare, valoarea activelor de cunoștințe poate să depășească semnificativ valoarea activelor tangibile. În valoarea de ansamblu a firmelor moderne, capitalul cunoștințe tinde să dețină o pondere din ce în ce mai mare. Deși intangibile, cunoștințele personalului din cadrul firmelor, tehnologiile, know-how-ul comercial, managerial, financiar etc. prezintă valoare. Cotările la bursă a firmelor de informatică, de aparatură electronică renumite demonstrează că valoarea bursieră a acestora este de zeci de ori mai mare decât valoarea activelor tangibile deținute de acestea. Astfel, una dintre modalitățile de manifestare a cunoștințelor ca factor de producție o reprezintă firmele-rețea a căror activitate se reduce la conceperea de afaceri, furnizarea de proiecte de produse, la identificarea și contactarea de fabricanți de componente, de ansamblatori de produse, de distribuitori etc. Putem anticipa că într-un viitor nu foarte îndepărtat, firmele vor lua în considerație la evaluarea capitalului lor, cunoștințele ca o componentă distinctă și adesea substanțială. Nu întâmplător, întreprinzătorii firmele afirmă că vor cumpăra afacerea X și nu fabrica sau magazinul X. Este evident că ei au în vedere pe lângă capitalul tangibil și pe cel intangibil.

TRATAMENTUL CONTABIL AL ACTIVELOR INTANGIBILE

Cheltuielile de cercetare și dezvoltare pot fi capitalizate cu unele atenționări, chiar dacă legislația națională a stabilit reguli foarte diferite în acest domeniu ca urmare a unei implementări diferențiate. În raportul de management trebuie oferite, de asemenea, informații privind activitățile de cercetare și

productivity and competitiveness for companies, economic branches, national economies and the world economy as a whole. At the level of the company, knowledge can be found in the manpower/labour (human capital), into the customers' requirements and preferences (client capital), and into its products, processes, capabilities and systems (the structural capital). Consequently, the value of the knowledge assets can significantly exceed the value of the tangible assets.

The knowledge capital tends to have an ever increasing weight into the total value of the modern companies. Although intangible, the knowledge of the company's employees, its technologies, commercial, managerial and financial know-how, etc. is valuable. The stock market quotations of reputed informatics or electronic equipment prove that their stock exchange value is dozens of times higher than the value of their tangible assets. For example, one of the means of using knowledge as a factor of production is represented by the network companies the activity of which is reduced to business developing, supplying product projects, identifying and contacting component manufacturers, assemblers, distributors, etc.

We can anticipate that in not such a distant future companies will take into account their knowledge as a separate and often substantial component for the evaluation of their capital.

It is not by mere coincidence that enterprisers or companies state that they will purchase business X, not plant or shop X. It is obvious that they take into account not only the tangible, but also the intangible capital.

ACCOUNTING TREATMENT OF INTANGIBLE ASSETS

The research and development expenses can be capitalized with some caveats, even though national law have fixed quite different rules in this field as a consequence of a differentiated implementation. Information on research and

dezvoltare. În măsura în care cheltuielile de instruire și de cercetare și dezvoltare, și, de asemenea, fondul comercial, nu au fost complet amortizate, nu va avea loc nicio distribuție a profiturilor decât dacă suma rezervelor disponibile pentru distribuție și profiturilor reportate este cel puțin egală cu cheltuielile care nu au fost încă amortizate. Obiectivul IFRS 3 este să prescrie tratamentul contabil pentru combinații de întreprinderi. În acestea, trebuie identificată întotdeauna compania achizitoare. O combinație de întreprinderi trebuie contabilizată prin metoda contabilă a achiziției. Conform acestei metode:

- Raportarea veniturilor trebuie să includă rezultatele achiziției din data achiziției;
- Bilanțul trebuie să includă toate activele și pasivele identificabile ale achiziției măsurate la valoarea lor justă și orice fond comercial pozitiv sau negativ rezultat.

Valorile juste ale activelor și pasivelor trebuie determinate în raport cu utilizarea acestora de către achizitor. Fondul comercial provenit din achiziție trebuie recunoscut ca activ și supus unui test de depreciere cel puțin anual, conform cerințelor IAS 36. În special, fondul comercial trebuie depreciat dacă valoarea comercială a acestuia depășește valoarea sa recuperabilă, ceea ce corespunde unei diferențe mai mari între valoarea sa justă și valoarea sa de utilizare. O noutate importantă introdusă de IFRS 3 se referă la recunoașterea activelor necorporale în mod separat de fondul comercial. Aceasta este cea mai importantă schimbare făcută în alocarea costului combinației de întreprinderi. Ea prevede că activele necorporale trebuie să întrunească două criterii pentru a fi recunoscute separat; în caz contrar, valoarea lor trebuie inclusă în fondul comercial.

Aceste criterii sunt:

- Criteriile contractuale-legale: activul necorporal trebuie să provină dintr-un contract sau din drepturi legale, indiferent dacă acel contract sau dreptul respectiv pot fi transferate separat de entitatea achiziționată, sau de alte drepturi și obligații;
- Criteriul de separare: dacă activul

development activities should also be given in the management report. In so far as training and research and development expenses, as well as goodwill, have not been completely written off, no distribution of profits shall take place unless the amount of the reserves available for distribution and profits brought forward is at least equal to that of the expenses that have not yet been written off.

The objective of IFRS 3 is to prescribe the accounting treatment for business combinations. In these, the acquiring company must always be identified. A business combination should be accounted for using the purchase method of accounting. Under this method:

- The income statement should incorporate the results of the acquire from the date of acquisition;
- The balance sheet should include all the identifiable assets and liabilities of the acquire measured at their fair value, and any positive or negative goodwill arising.

The fair values of assets and liabilities should be determined by reference to their intended use by the acquirer. Goodwill arising on the acquisition should be recognized as an asset and subjected to an impairment test at least annually, according to the requirements of IAS 36. In particular, goodwill must be impaired if its carrying amount exceeds its recoverable amount, which corresponds to the greater between its fair value and its value in use.

An important innovation introduced by IFRS 3 regards the separate recognition of intangible assets apart from goodwill. This is the most important change in allocating the cost of the business combination. It prescribes that intangible assets have to meet two criteria for their separate recognition; otherwise their value must be included in the goodwill.

These criteria are:

- The contractual-legal criteria: the intangible asset has to arise from a contract or legal rights, regardless if that contract, or that right,

necorporal nu provine dintr-un contract sau dintr-un drept legal, el poate fi recunoscut separat de fondul comercial numai dacă este separabil. Acest lucru înseamnă că el poate fi divizat sau separat, de entitatea achiziționată și poate fi vândut, schimbat, transferat sau închiriat. Chiar și atunci când un activ necorporal nu poate fi vândut, schimbat, transferat sau închiriat individual, el trebuie considerat separabil dacă poate face parte dintr-o tranzacție împreună cu un contract, un activ sau un pasiv aferent. Pentru a sprijini companiile să aloce mai bine costul combinării de întreprinderi, IFRS 3 oferă o listă de exemple de active necorporale care întrunesc aceste două criterii și din această cauză sunt contabilizate ca activ separat de fondul comercial. Acest îndrumar identifică cinci categorii de active necorporale:

- Active necorporale legate de piață;
- Active necorporale legate de clienți;
- Active necorporale din domeniul artistic;
- Active necorporale de natură contractuală;
- Active necorporale de natură tehnologică.

Trebuie remarcat că aceasta nu este o clasificare cuprinzătoare, și nici una obligatorie. Companiile pot porni, așadar, de la această clasificare sugerată, sau o pot folosi în mod diferențiat. Ca și fondul comercial, activele necorporale provenite dintr-o combinare de întreprinderi (și alocarea costului aferent) trebuie testate cel puțin o dată pe an pentru depreciere. Obiectivul standardului IAS 38 este să prescrie tratamentul contabil pentru active necorporale care nu sunt reglementate în mod specific în alt IAS. Standardul impune ca o întreprindere să recunoască un activ necorporal dacă, și numai dacă sunt întrunite anumite criterii. De asemenea, standardul specifică modul în care trebuie măsurată valoarea contabilă activelor necorporale și impune anumite dezvăluiri. Un activ necorporal este un activ identificabil, nemonetar, fără suport material. Un activ este o resursă care este controlată de întreprindere ca rezultat al unor evenimente anterioare (de exemplu, cumpărarea sau crearea proprie) și de pe urma cărora se preconizează beneficii

can be transferred separately from the entity acquired, or from other rights and obligations;

• The separation criteria: if the intangible asset does not arise from a contract or from a legal right, it can be recognized apart from goodwill only if it is separable. This means that it can be divided, or separated, by the acquired entity and can be sold, exchanged, transferred or rented. Even when an intangible asset cannot be sold, transferred, exchanged, or rented individually; it is to be considered separable if it can be part of a transaction together with a related contract, asset or liability. To help companies to better allocate the cost of the business combination, IFRS 3 gives a list of examples of intangible assets that meet these two criteria and are therefore accounted for as an asset apart from goodwill. This guidance identifies five categories of intangible assets:

- Market-related intangible assets;
- Customer-related intangible assets;
- Artistic-related intangible assets;
- Contract-related intangible assets;
- Technology-related intangible assets.

It should be noted that this is neither an exhaustive nor a compulsory classification.

This implies that companies can depart from this suggested classification, or use it in a differentiated way. Like goodwill, those intangible assets arising from a business combination (and the allocation of the related cost) must be tested for impairment at least annually.

The objective of IAS 38 is to prescribe the accounting treatment for intangible assets that are not dealt with specifically in another IAS.

The Standard requires an enterprise to recognize an intangible asset if, and only if, certain criteria are met. The Standard also specifies how to measure the carrying amount of intangible assets and requires certain disclosures thereon. An intangible asset is an identifiable, non-monetary asset, without physical substance. An asset is a resource that is controlled by the enterprise as a result of past events (for example, purchase or self-

economice viitoare (afluxuri de numerar sau alte active). Astfel, cele trei atribute principale ale unui activ necorporal sunt:

- identificabil;
- Controlul;
- beneficii economice viitoare.

Standardul dă exemple de active necorporale posibile pentru scopuri contabile, care includ programe informatice, drepturi de autor ale patentelor, filme, liste de clienți, drepturi din prestării de servicii ipotecare, licențe, cote de import, francize, drepturi din relații cu clienții și furnizorii și drepturi de marketing. IAS 38 impune recunoașterea unui activ necorporal, fie el cumpărat sau generat (la cost), de către o întreprindere, dacă și numai dacă:

- Este probabil ca întreprinderea să obțină beneficiile economice viitoare care pot fi atribuite activului;
- Costul activului poate fi măsurat în mod corect.

Această cerință se aplică indiferent dacă un activ necorporal este achiziționat din exterior sau generat în interior. IAS 38 include criteriile suplimentare de recunoaștere pentru activele necorporale generate în interior. Dacă un bun necorporal nu întrunește și definiția, și criteriile de recunoaștere ca activ necorporal, IAS 38 impune recunoașterea cheltuielii aferente acestui bun drept cheltuială atunci când aceasta este efectuată. Standardul interzice, de asemenea, unei întreprinderi să reinstație drept activ necorporal, la o dată ulterioară, o cheltuială care a fost inițial trecută la cheltuieli. Activele necorporale sunt inițial măsurate la cost. În ceea ce privește cercetarea și dezvoltarea, IAS 38 impune ca firmele:

- Să înregistreze toate costurile de cercetare la cheltuieli;
- costurile de dezvoltare sunt capitalizate numai după ce a fost stabilită fezabilitatea tehnică și comercială a activului care trebuie vândut sau utilizat.

Cu alte cuvinte, întreprinderea trebuie să intenționeze, și să fie capabilă să finalizeze activul necorporal și fie să îl utilizeze, fie să îl

creation) and from which future economic benefits (inflows of cash or other assets) are expected. Thus, the three critical attributes of an intangible asset are:

- Identifiably;
- Control;
- Future economic benefits.

The Standard sets out examples of possible intangible assets for accounting purposes, which include computer software, patents copyrights, motion picture films, customer lists, mortgage servicing rights, licenses, import quotas, franchises, customer and supplier relationships and marketing rights. IAS 38 requires an enterprise to recognize an intangible asset, whether purchased or self-created (at cost), if and only if:

- It is probable that the future economic benefits that are attributable to the asset will flow to the enterprise;
- The cost of the asset can be measured reliably.

This requirement applies whether an intangible asset is acquired externally or generated internally. IAS 38 includes additional recognition criteria for internally generated intangible assets. If an intangible item does not meet both the definition of and the criteria for recognition as an intangible asset, IAS 38 requires the expenditure on this item to be recognized as an expense when it is incurred. The Standard also prohibits an enterprise from subsequently reinstating as an intangible asset, at a later date, an expenditure that was originally charged to expense. Intangible assets are initially measured at cost. In relation to research and development, IAS 38 requires that firms:

- Charge all research costs to expense;
- Development costs are capitalized only after the technical and commercial feasibility of the asset for sale or use, have been established.

This means that the enterprise must intend, and be able to complete the intangible asset and either use it, or sell it, as well as being able to demonstrate how the asset will

vândă, și, de asemenea, să fie capabilă să demonstreze modul în care activul va genera beneficii economice viitoare. Mărcile comerciale, mărcile de succes, titlurile publicitare, listele de clienți și bunurile asemănătoare care sunt generate în interiorul firmelor nu trebuie recunoscute ca active. Următoarele bunuri trebuie trecute la cheltuieli: fondul comercial generat intern, costurile inițiale și premergătoare deschiderii, costurile de instruire, costurile publicitare și costurile de relocare. Un activ necorporal ar trebui amortizat, în general, conform celei mai bune estimări privind durata sa de viață utilă. Valoarea contabilă a activelor necorporale cu o durată de viață utilă nedefinită (de exemplu mărcile) ar trebui supuse, în schimb, unui test de depreciere - conform cerințelor IAS 36 – anual, sau ori de câte ori există un indiciu de depreciere. După recunoașterea inițială, tratamentul de bază este acela că activele necorporale trebuie înregistrat la costuri, minus orice amortizare și pierderi din depreciere. Tratatamentul alternativ permis prevede posibilitatea înregistrării anumitor active necorporale la o valoare reevaluată (bazată pe valoarea justă), minus orice amortizare ulterioară și pierderi din depreciere. Reevaluarea este permisă numai dacă valoarea justă poate fi determinată prin referință la o piață activă. Se estimează că asemenea piețe sunt rare pentru activele necorporale, așadar, probabil că și reevaluările vor fi rare. Exemplele citate privind locurile în care acestea ar putea exista includ cotele de lapte, locurile de la bursa de valori, și alocarea de medallioane de taxiuri (cantitatea de taxiuri de pe stradă). Pe scurt, IAS 38 este un standard de contabilitate restrictiv care ar duce la amortizarea imediată a majorității activelor necorporale generate intern. Acest standard codifică abordarea contabilă tradițională care definește un activ în așa fel încât să excludă „activele” care nu pot fi legate direct de un flux de încasări. Standardul nu ia în considerare natura atributelor economice ale diferitelor tipuri de investiție necorporală și posibila relevanță a

generate future economic benefits.

Brands, mastheads, publishing titles, customer lists and items similar in substance that are internally generated should not be recognized as assets. The following items must be expensed: internally generated goodwill, start-up, pre-opening, and pre-operating costs, training costs, advertising costs and relocation costs. An intangible asset should generally be amortized over the best estimate of its useful life. The carrying amount of intangible assets with an indefinite life (e.g. brands) should instead be subject to an impairment test - according to the requirements of IAS 36 – annually, or whenever there is an impairment indication. After initial recognition, the benchmark treatment is that intangible assets should be carried at cost, less any amortization and impairment losses. The allowed alternative treatment is that certain intangible assets may be carried at a revalued amount (based on fair value), less any subsequent amortization and impairment losses. Revaluation is permitted only if fair value can be determined by reference to an active market. Such markets are expected to be rare for intangible assets so revaluations are therefore likely to be rare. Examples cited where they might exist include milk quotas, stock exchange seats, and taxi medallions.

In summary, IAS 38 is a restrictive accounting standard which would lead to most internally generated intangible assets being immediately expensed. This Standard codifies the traditional accounting approach which defines an asset in such a way as to exclude “assets” that cannot be directly linked to a revenue stream. The Standard does not consider the nature of the economic attributes across the different types of intangible investment and the potential relevance of this information to the firms’ stakeholders.

Possibilities and limitations of the evaluation of the evaluation of intangible assets

acestor informații persoanele interesate din cadrul firmelor.

Posibilitati si limite in evaluarea activelor necorporale-intangibile in contextul standardelor internationale de contabilitate

Cu toate că în literatura de specialitate se întâlnesc distinct atât termenul de capital intelectual cât și cel de active necorporale, amândouă fac referință la ansamblul cunoștințelor, abilităților, competențelor acumulate de o întreprindere a căror exploatare generează profituri pentru firmă.

În această eră a informației și tehnologiei, capitalul intelectual deține o pondere din ce în ce mai mare în ansamblul activelor deținute de către întreprindere. Obiectivul tradițional al întreprinderii privind realizarea de economii de scală la nivelul activității desfășurate este completat sau chiar substituit de acela privind economia de rețea (Lev, 2001). Astfel, profitul întreprinderii este în primul rând rezultatul relațiilor pe care firma le cultivă cu salariații, furnizorii, clienții și chiar cu competitorii săi. În aceste condiții, managementul firmelor și-a direcționat eforturile pentru crearea și dezvoltarea de active necorporale care să susțină acest proces de inovare prin: realizarea de cheltuieli de cercetare-dezvoltare, alocarea de resurse pentru instruirea salariaților etc. Ca rezultat, valoarea de piață a întreprinderii este din ce în ce mai mult influențată de activele necorporale pe care aceasta le deține (vezi figura nr. 1)

Estimarea activelor necorporale cu ajutorul indicatorilor care reflectă modalitatea prin care este generată valoare pentru acționari

Element al capitalului intelectual, capitalul uman este reprezentat de suma cunoștințelor, abilităților, calităților angajaților unei întreprinderi, precum și de

Although in the specialized literature both the distinctive notion of intellectual capital as well as that of intangible assets can be found, they both refer to the knowledge, abilities, competences acquired by the company, the exploitation of which bring profit to the company.

In this age of information and technology, the intellectual capital has an ever increasing weight in the total assets owned by a company. The company's traditional objective concerning large-scale savings at the level of the performed activity is completed with or even substituted by the objective related to the network economy (Baruch, 2001). Consequently, the profit of the company is, first of all, the result of the relationships the company cultivates with its employees, suppliers, customers or clients, and even with its competitors.

In these circumstances, the company management direct their efforts towards the creation and development of intangible assets that should support this innovative process by: spending money on research and development, allotting resources for the employees' training, etc. As a result, the market value of a company is increasingly influenced by the intangible assets owned by the respective company (see figure 1).

The valuation/measurement of intangible assets with the help of the indicators that reflect the way they create value for the shareholders

An element of the intellectual capital, the human capital is represented by the sum of the knowledge, ability and qualities of the employees' of a company, as well as by the culture, values and principles developed within that company.

In what the structural capital is concerned, it includes the whole complex of data bases, soft, organization structures, trademarks, patents, as well as other factors and assets supporting the productivity of the employees

cultura, setul de valori, principiile dezvoltate în cadrul firmei. În ceea ce privește capitalul structural, acesta cuprinde ansamblul bazelor de date, soft-urilor, structurilor organizatorice, mărcilor, brevetelor precum și a altor factori, active ce susțin productivitatea angajaților întreprinderii. Astfel, capitalul structural este format din capitalul reprezentat de baza de clienți și capitalul organizațional al întreprinderii, acesta din urmă fiind constituit din capitalul de inovații (proprietate intelectuală, alte active intelectuale) de care întreprinderea dispune și capitalul investit în cadrul proceselor de producție. Valoarea acestor forme de capital prezentate în cadrul figurii nr. 1 se dovedește însă dificil de estimat, în acest sens fiind dezvoltati mai mulți indicatori de măsurare.

Figura 1

Astfel, Karl-Erik Sveiby (2003) propune realizarea unui sistem de monitorizare a activelor necorporale deținute de către o firmă cu ajutorul unor indicatori care diferă în funcție de strategia adoptată de către întreprindere.

Tabelul 1

Acest sistem de monitorizare a activelor necorporale propus de către Karl-Erik Sveiby a fost aplicat de mai multe firme suedeze, Celemi fiind una dintre acestea. Problema evaluării capitalului intelectual nu este însă rezolvată din cauza lipsei standardizării majorității indicatorilor creați în acest scop. Acești indicatori non-financiari (calitativi) de măsurare a performanțelor întreprinderii sunt de regulă rezultatul unui studiu realizat pe cazul unei întreprinderi, sector de activitate sau economii, fiind influențați de caracteristicile eșantionului analizat. Crearea unui sistem de măsurare a factorilor calitativi de performanță unitar pentru ansamblul de firme din cadrul unui sector de activitate sau al unei economii presupune disponibilitatea informațiilor

of the company.

For instance, the structural capital is composed of the capital represented by the clients' portfolio and the organizational capital of the company, the latter being composed of the company's innovation capital (intellectual property, other intellectual assets) and the capital invested in the production processes. The value of these forms of capital presented in figure 1 se proves to be difficult to measure, however, and several measurement indicators are developed for this purpose.

Figure 1

In this example, Karl-Erik Sveiby (2003) proposes the development of a system monitoring the intangible assets of a company with the help of several indicators differing function of the strategy adopted by the company.

Table 1

This system of monitoring intangible assets proposed by Karl-Erik Sveiby was applied by several Swedish companies, one of which is Celemi. The problem of the measurement of the intellectual capital is not solved, however, due to the lack of standardization of most of the indicators especially developed for this purpose. These non-financial (quality) indicators used for the measurement of the performance of the company are usually the result of a company, business segment or economy case study, and they are influenced by the characteristics of the analyzed sample.

The development of a sole new system of measuring the performance quality factors for all the companies in a business segment of in an economy implies disposing of standardized information related to these quality factors. In the absence of this information this approach remains purely theoretical.

standardizate privind acești factori calitativi. Lipsa acestor informații face acest demers pur teoretic.

2.2. Metodele de evaluare a activelor necorporale

Conform IAS 38, activele necorporale sunt active identificabil non monetar, fără suport material deținut pentru utilizare în procesul de producție sau furnizare de bunuri sau servicii, pentru a fi închiriat altora sau pentru motive administrative. Această caracteristică le face dificil de identificat și mai ales de evaluat. Cu toate acestea, în lucrarea lor *Valuing Intangible Assets*, R.F. Reilly și R.P. Schweih au identificat 107 tipuri de active necorporale. În lucrarea sa *Methods for Measuring Intangible Assets*, Karl Sveiby propune o grupare a metodelor de evaluare a activelor necorporale întâlnite în practică în: metode directe de estimare a capitalului intelectual, metode de estimare bazate pe capitalizarea bursieră, metode de estimare bazate pe randamentul activelor, metode de estimare bazate pe tabloul de bord.

Direct Intellectual Capital Methods (DIC) presupun evaluarea activelor necorporale ale întreprinderii prin identificarea fiecărei componente. Acestea componente sunt evaluate în mod individual, sau sub forma unui coeficient agregat

Market Capitalisation Methods (MCM) evaluează activelor necorporale ale firmei ca diferența dintre capitalizarea bursieră a întreprinderii și valoarea contabilă a capitalurilor proprii.

Return on Assets Methods (ROA) determină randamentul activelor firmei pe care îl compară cu randamentul mediu caracteristic sectorului de activitate. Profitul pe care firma îl obține din deținerea activelor necorporale este estimat multiplicând diferența dintre cele două rate cu valoarea activelor întreprinderii. Valoarea prezentă a tuturor acestor profituri viitoare reprezintă valoarea activelor necorporale deținute de către aceasta. **Scorecard Methods (SC)** sunt

2.2. Methods of evaluating intangible assets

According to IAS 38, intangible assets are identifiable non-monetary assets, without physical substance held for use in the production process or supply of goods or services, for rental to others or for administration purposes. This feature makes them difficult to identify and especially to evaluate. However, R.F. Reilly and R.P. Schweih have identified, in their paper entitled *Valuing Intangible Assets*, 107 types of intangible assets.

Karl Sveiby proposes, in his paper entitled *Methods for Measuring Intangible Assets*, grouping the methods of measuring intangible assets found into practice in: direct intellectual capital methods, market capitalization methods, return on asset methods, scorecard methods.

- **Direct Intellectual Capital Methods (DIC)** implies evaluating the intangible assets of a company by identifying each component. These components are evaluated either individually or as an aggregated coefficient.
- **Market Capitalisation Methods (MCM)** evaluate the intangible assets of a company as the difference between the company's market capitalization and its stockholder's equity,
- **Return on Assets Methods (ROA)** calculates the company's asset turnover and compare it to the average turnover of the related business segment/industry. The profit earned by a company from holding intangible assets is assessed by multiplying the difference between the two ratios by the value of the company's assets. The current value of all these future incomes represents the value of the company's intangible assets.
- **Scorecard Methods (SC)** are usually used with the purpose of identifying the performance quality factors and for the calculation of certain indicators used to measure them. These indicators are mostly used for medium and long term company management, not for the assessment of the

utilizate cel mai adesea pentru identificarea factorilor calitativi de performanță și calculul unor indicatori de măsurare a acestora. Acești indicatori sunt utilizați mai mult în scopul gestiunii pe termen mediu și lung a întreprinderii și nu pentru estimarea valorii activelor necorporale deținute de către aceasta. Metodele ROA și MCM sunt foarte utile în evaluările realizate cu ocazia fuziunilor și/sau achizițiilor, respectiv în estimarea valorii de piață a acțiunilor. Principalul lor dezavantaj vine tocmai din încercarea de cuantificare a tuturor factorilor de performanță (calitativi și cantitativi) în valoarea întreprinderii. Ca urmare, estimările realizate prin intermediul acestor metode depind foarte mult de ipotezele avute privind nivelul costului de oportunitate și nu au nici o relevanță în cazul organizațiilor non-profit sau al celor din sectorul public. O categorie aparte este reprezentată de acele active necorporale a căror existență este protejată legal, cum ar fi cazul celor de natura proprietății intelectuale: brevete de invenție, inovații, rețete, proiecte, modele, programe informatice, know-how, mărci de fabrică și de produs, drepturi de autor, contracte de franchiză și de licență etc. Recunoașterea și protecția lor legală reprezintă un avantaj competitiv pentru întreprinderea care le deține, analiza creării de valoare pentru acționarii întreprinderii realizându-se din această perspectivă. Aceste active sunt, în general, rezultatul programelor de cercetare-dezvoltare realizate de întreprindere. Însă, nu toate cheltuielile de cercetare-dezvoltare realizate de către întreprindere au ca finalitate generarea de beneficii viitoare. Apare astfel problema estimării plusului de valoare adus de aceste cheltuieli întreprinderii.

Activitatea de cercetare-dezvoltare presupune în general două faze: faza de generare cunoștințe, respectiv faza de transfer a cunoștințelor (Baglieri, 1997). Crearea de valoare la nivelul întreprinderii va avea loc doar în condițiile în care progresul tehnologic generat în cadrul primei faze își găsește și o

value of its intangible assets.

The ROA and MCM methods are very useful in the evaluations performed on the occasion of merger and/or acquisitions, respectively for the stock market valuations. Their main disadvantage results right from the attempt of quantifying all the performance factors (the quality and quantity ones) in the value of the company, the consequence being that the estimations performed with the help of these methods largely depend on the hypotheses/assumptions related to the opportunity costs and are irrelevant in the case of non-profit organizations or in the case of organizations in the public sector.

A distinctive category is represented by those intangible assets the existence of which is legally protected, such as the intellectual property: invention or innovation patents, recipes, industrial designs, utility models, computer software, know-how, brands and trademarks, copyright, franchise and licensing agreements, etc. Their acknowledgement and legal protection represent a competitive advantage for the company that owns them, and the analysis of the value creation for the shareholders of the company is performed from this perspective. These assets are generally the result of the research and development programs conceived by the company. However, not all research and development expenditures made by the company may result in the generation of future benefits. Thus the problem of evaluating the surplus value brought by these expenses to the company is raised.

The research and development activity generally implies two stages: the stage of generating knowledge, and the stage will take place if the technological progress generated during the first stage will also become applicable by the implementation of this knowledge into the products or services made by the company or into its production processes. The transfer of the knowledge generated within the research process into the products or the production processes of the company is neither simultaneous nor

aplicabilitate prin înglobarea cunoștințelor în produsele, serviciile realizate de întreprindere sau procesele sale de producție. Transferul cunoștințelor generate în cadrul procesului de cercetare în produsele sau procesele de producție ale întreprinderii nu este simultan și nici complet. În anumite situații acest transfer nu poate avea loc, singura modalitate de valorificare a acestor cunoștințe obținute de către întreprindere fiind vânzarea lor sub formă de know-how. În estimarea valorii proiectelor de cercetare-dezvoltare aflate în faza de generare sau transfer a cunoștințelor, se apelează, în general, la metode de evaluare bazate pe cost care constă în determinarea costului total necesar recreerii tehnologiei (art. 54 și 55 din IAS 38). Sunt luate în considerare ansamblul costurilor implicate de derularea cercetării: costurile salariale ale celor care participă în mod direct la elaborarea tehnologiei; cheltuieli curente reprezentate de achizițiile de materiale, componente, serviciile furnizate de terți necesare pentru elaborarea tehnologiei; costul prototipurilor executate în afara întreprinderii necesare pentru recrearea tehnologiei etc. Estimarea valorii proiectelor de cercetare din perspectiva profiturilor viitoare pe care acestea le-ar putea genera pentru întreprindere este dificilă. Din perspectiva deciziei de investiții a managementului, pentru estimarea valorii proiectelor de cercetare dezvoltare se poate apela la tehnicile dezvoltate pentru evaluarea opțiunilor reale.

Proiectele de cercetare-dezvoltare concretizate în active de necorporale de genul: brevete de invenție, programe informatice, know-how, mărci de fabrică și de produs, drepturi de autor etc. sunt evaluate luând în considerare plusul de profit sau economiile de costuri ce pot fi obținute de către întreprindere. De exemplu, brevetele de investiții pot fi evaluate luând în considerare economia de redevență pe care firma care le deține o obține. Metoda de evaluare a activelor necorporale pe baza economiei de redevență sau de alte costuri (pentru atragerea

complete. În unele cazuri acest transfer nu poate avea loc, și singura modalitate de valorificare a acestor cunoștințe obținute de către întreprindere fiind vânzarea lor sub formă de know-how.

For the estimation of the value of the research and development projects that are in the knowledge generation of transfer stage, evaluation methods based on cost are generally used that consist in estimating the total cost necessary for the recreation of the technology (articles 54 and 55 of IAS 38). All the costs implied by the research performance are taken into account: the wage costs with those who are directly involved into the technology development; running expenditures representing the raw material and component purchase, the services supplied by third parties that are necessary for the technology development; the cost of the prototypes made outside the company that are necessary to recreate the technology, etc.

The evaluation of the research projects from the perspective of future profit they might generate for the company is difficult. From the perspective of the management's decision to invest, the techniques developed for the evaluation of the actual options can be used with the purpose of assessing the value of the research and development projects.

The research and development projects resulting in intangible assets like: invention patents, computer software know-how, brand and trademarks, copyright, etc. are evaluated by taking into account the surplus value or the cost savings that can be obtained by the company. For example, the invention patents can be evaluated by taking into account the royalty savings obtained by the company that owns these patents. The method of evaluating the intangible assets on the basis of the royalty savings or other cost savings (made in order to attract new clients, to keep the key staff, for advertising, financing, personnel training, etc.) can also be used in the case of trademarks, lists of clients, labour agreements, non-competition agreements, assets like favourable financing conditions, skilled labour, etc.

de noi clienți, pentru menținerea personalului cheie, de publicitate, de finanțare, cu instruirea angajaților etc.) poate fi folosită și în cazul mărcilor comerciale, listelor de clienți, contractelor de muncă, acordurilor de neconcurență, activelor de natura condițiilor favorabile de finanțare, forței de muncă calificate etc.

RAPORTAREA CAPITALULUI INTELLECTUAL

Modelul contabil tradițional se bazează pe principiul *costului istoric* și din acest motiv, doar o gamă foarte mică de active necorporale este inclusă în situațiile financiare. Prin oferirea unui raport privind evenimentele din trecut, conturile analitice ale costurilor istorice oferă un punct de plecare util pentru estimarea performanței unei întreprinderi, totuși, în absența unor informații privind perspectivele, imaginea oferită de acestea este incompletă. Deși **Capitalul intelectual** este motorul nevăzut al Economiei Bazate de Cunoaștere, din cauza faptului că acesta nu este inclus în modelul tradițional de contabilitate, el este ignorat în mare parte în procesul de luare a deciziilor pentru investiții în *Cercetare și dezvoltare*. Crearea unei transparențe mai mari în procesul de identificare și raportarea **Capitalului Intelectual** poate îmbunătăți calitatea dialogului dintre investitori și întreprinderile cu cercetare intensivă, precum și procesul intern de gestionare a alocării resurselor și poate spori finanțele disponibile pentru efectuarea *Cercetării, Dezvoltării și Inovației*. Capitalul Intelectual joacă un rol vital în crearea valorii prin *Cercetare și dezvoltare*. Deși a fost dezvoltată o vastă gamă de măsuri de măsurare și raportare a Capitalului Intelectual în ultimul deceniu, în special în scopuri manageriale interne, preluarea acestora în companii este destul de scăzută. Articulația valorii **Capitalului Intelectual** este problematică și din acest motiv, atragerea de capital pentru investiții în capital este mult mai dificil de realizat decât

INTELLECTUAL CAPITAL REPORT

The traditional accounting model is based on the principle of *historic cost* and for this reason, only a very narrow range of intangibles is included within financial statements. In providing a record of what has happened in the past, historic cost accounts provide a useful starting point in assessing the performance of a business however, without forward looking information, the picture that they provide is incomplete.

Although **Intellectual Capital** is the hidden driver of the Knowledge-based Economy, because it is not included in the traditional accounting model it is mostly ignored in the decision-making process for investments in *Research and Development*.

Creating greater transparency in the process of identifying and reporting **Intellectual Capital** can improve the quality of the dialogue between investors and research-intensive enterprises, as well the internal process of managing resource allocation and augment the finance available to carry out *Research, Development and Innovation*.

Intellectual Capital plays a vital role in the creation of value through *Research and Development*. Although a wide range of methods for measuring and reporting Intellectual Capital have been developed during the last decade, especially for internal managerial purposes, the take up in companies is still quite low. Articulating the value of **Intellectual Capital** is problematic and therefore attracting capital for investments in it is much harder to achieve than doing so for investments in tangible assets. Investors are reluctant to invest in **Intellectual Capital** because of its inherent high-risk nature.

Since Intellectual Capital is now the main driver of value creation and growth, this negative investment bias is seen as harmful, particularly for research-intensive and innovative enterprises. By improving

cea de fonduri pentru investiții în active corporale. Investitorii ezită să investească în *Capital Intelectual* din cauza riscului ridicat inerent care îl caracterizează.

Având în vedere că acum Capitalul Intelectual este principalul motor al creării valorii și creșterii, această tendință negativă privind investițiile este considerată dăunătoare, în special pentru întreprinderile cu cercetare intensivă și inovatoare. Prin îmbunătățirea transparenței, Capitalul Intelectual poate întări cazul întreprinderii pentru *Cercetare și dezvoltare* în două moduri:

- În primul rând, *Raportarea Capitalului Intelectual* poate ajuta întreprinderile cu cercetare intensivă să își îmbunătățească înțelegerea privind constelația de valori a *Cercetării și Dezvoltării*, motoarele creării valorii și rolul important al activelor complementare, îmbunătățind astfel *calitatea* cazului afacerii. Acest lucru transformă managementul activelor necorporale ale întreprinderilor cu cercetare intensivă într-un exercițiu conștient și deliberat. Impactul asupra managementului intern al întreprinderilor cu cercetare intensivă, și asupra capacității acestora de a atrage resurse relevante este foarte important într-o economie necorporală în care întrebarea „ce este managementul cu adevărat” este încă relativ necunoscută. *Situația Capitalului Intelectual* poate spori profesionalismul abordării gestionării afacerii de către întreprinderile cu cercetare intensivă. Procesul de elaborare a unei *Situații a Capitalului Intelectual* se dovedește a fi adesea o experiență de învățate foarte fructuoasă pentru managementul întreprinderilor cu cercetare intensivă, care ajută compania să armonizeze diferitele opinii privind întreprinderea care ar putea exista în cadrul său.

Figura 2

- În al doilea rând, *Raportarea Capitalului Intelectual* poate ajuta la îmbunătățirea

transparency, Intellectual Capital can strengthen the business case for *Research and Development* in two ways:

- First, *Intellectual Capital Reporting* can help research-intensive enterprises’ to improve their understanding of the value constellation of *Research and Development*, the drivers of value creation and the important role of complementary assets, thus improving the *quality* of the business case. It makes the management of the research-intensive enterprises’ intangibles a conscious and deliberate exercise. The impact on the internal management of the research intensive enterprises, and on its ability to attract relevant resources, is very important in an intangible economy where the question of what management really is, is still relatively unknown.

The *Intellectual Capital Statement* can make research intensive enterprises’ more professional in their approach to managing the business. The process of creating an *Intellectual Capital Statement* often proves to be a very fruitful learning experience for the management of research intensive enterprises’, one that also helps the company to align various views on the enterprise that might exist within itself.

Figure 2

- Second, *Intellectual Capital Reporting* can help improve the dialogue between investors and investees, improving the *cogency* of the business case for *Research and Development* and thereby improving access to finance. It communicates revealing information about the enterprise’s intangible resources: It contributes to transparency in the business model and it provides information about the activities of research-intensive enterprises to develop and exploit them. In this way, the *Intellectual Capital Statement* makes complex resources, such as competencies and relationships visible.

Through its function as a communication

dialogului dintre investitori și companiile în care este făcută investiția, îmbunătățind *puterea de convingere* a cazului afacerii pentru *Cercetare și dezvoltare* și îmbunătățind astfel accesul la finanțe. Ea comunică informații relevante privind resursele necorporale ale întreprinderii: Ea contribuie la transparență în modelul de afaceri și oferă informații privind activitățile întreprinderilor cu cercetare intensivă pentru dezvoltarea și exploatarea acestora. În acest fel, *Situația Capitalului Intelectual* evidențiază resurse complexe, cum ar fi competențele și relațiile. Prin intermediul funcției sale de instrument de comunicare, o *Situație a Capitalului Intelectual abordează în mod direct* problema eșecului de piață în piețele de capital pentru întreprinderile cu cercetare intensivă. Totuși, procesul de elaborare a unei *Situații a Capitalului Intelectual* va ajuta managementul să înțeleagă mai bine propria sa afacere, ceea ce va ajuta, de asemenea, la îmbunătățirea dialogului managementului cu investitorii. Această contribuție *indirectă* a unei *Situații a Capitalului Intelectual* este la fel de importantă ca și contribuția directă a acesteia. Firmele care își gestionează și raportează *Capitalul Intelectual* respectă, de obicei, o procedură împărțită în trei etape aferente neliniare:

- *Identificarea* activelor necorporale; în care companiile își definesc viziunea și misiunea și identifică principalele active necorporale pe care mizează și, eventual, cele care le lipsesc și pe care trebuie să le achiziționeze sau să le dezvolte.

- *Măsurarea*; în care sunt construiți indicatori financiari și nefinanciari specifici pentru măsurarea fiecărui activ necorporal. Indicatorii sunt comparați cu un set de caracteristici pentru a asigura caracterul util și adecvat al exercițiului analizării unui *Capital Intelectual*.

- *Acțiunea*; în care compania integrează sistemul de gestionare a activelor necorporale în cadrul celorlalte practici obișnuite de management.

tool, an *Intellectual Capital Statement directly* tackles the problem of market failure in the capital markets for research intensive enterprises'. However, the process of creating an *Intellectual Capital Statement* will help management to better understand its own business, which in turn will help to improve their dialogue with investors. This *indirect* contribution of an *Intellectual Capital Statement* is just as important as its direct contribution.

Firms that manage and report on their *Intellectual Capital* usually follow a procedure that can be split into three non-linear, related phases:

- *Identification* of intangibles; where companies define their vision and mission and identify the main intangibles they count on and, eventually, those they lack and have to acquire or develop.

- *Measurement*; where specific financial and non financial indicators are built as a proxy measure of each intangible asset. The indicators are checked against a set of characteristics to make sure that the exercise of an *Intellectual Capital* analysis is worthwhile and appropriate.

- *Action*; where the company integrates the intangibles management system within the rest of the management routines.

Going back to the interesting contrast that has been documented between northern and southern EU countries (Chaminade and Johansson, 2003), *the following conclusions* could be drawn:

- Companies in the Nordic countries would be expected to consider knowledge sharing as more natural and co-operation more usual. They would not fear new managerial experiments, such as those required in identifying, managing and reporting Intellectual Capital and they would be keener to have flexible frameworks (e.g. Guidance rather than Guidelines).

- Most companies in Mediterranean countries may have to be educated on the importance of knowledge sharing and would be more comfortable with detailed

Reîntorcându-ne la contrastul interesant care a fost documentat între țările UE din nord și cele din sud (Chaminade și Johansson, 2003), pot fi trase **următoarele concluzii**:

- Companiile din țările nordice pot considera împărtășirea de cunoștințe mai naturală și cooperarea mai obișnuită. Ele nu se tem de noile experimente manageriale, cum ar fi cele necesare pentru identificarea, gestionarea și raportarea Capitalului Intelectual și sunt mai dispuse să aibă cadre flexibile (de exemplu Indicații mai degrabă decât Directive).

- majoritatea companiilor din țările mediteraneene trebuie educate în ceea ce privește importanța împărtășirii de cunoștințe și preferă să primească instrucțiuni detaliate (de exemplu sub forma Directivelor cu câteva modele „gata de folosire”) cu ajutorul cărora să implementeze *Situațiile Capitalului Intelectual*. Acest exemplu dat de Skandia a avut o influență foarte pozitivă atât asupra organizațiilor cât și a autorităților scandinave. În Italia, s serie de companii au început să își identifice, gestioneze și raporteze **Capitalul Intelectual**, cu sprijinul Academiei, pentru uz intern, dar nu și în rapoartele lor anuale. O excepție interesantă este *Raportul Capitalului Necorporal* pentru 2004 publicat de Brembo Group¹¹, care recunoaște că “*Raportul Capitalului Necorporal este un instrument de raportare a activelor intelectuale ale Companiei și de monitorizare a principalilor factori interni și externi care generează valoare pentru companie în timp*”. Totuși, din partea companiilor franceze, a existat doar un interes spasmodic în cea de-a doua parte a anilor 1990 în care puține companii au raportat *Capitalul Intelectual*. Austria este un caz excepțional deoarece legea publicată în 2004 obligă universitățile finanțate din fonduri publice să elaboreze un Wissensbilanz (Cont al Cunoștințelor), suplimentar la raportul existent, ca parte a „contractului de finanțate” al acestora cu Ministerul din 2006. În consecință, acest sector are o obligație de raportare mai mare decât cea impusă industriei. În Germania a

instructions (e.g. in the form of Guidelines with some ‘ready to use’ templates) with which to implement *Intellectual Capital Statements*. The example set by Skandia had a very positive influence on both the Scandinavian

In Italy, a number of companies have started to identify, manage and report their **Intellectual Capital**, with support from Academia, for internal use but not in their Annual Reports. An interesting exception is the *Intangible Capital Report* for 2004 published by the Brembo Group¹¹, which recognizes that “*The Intangible Capital Report is a tool for reporting on the Company’s intellectual assets and monitoring the main internal and external factors that generate value for the company over time*”. However, from the French business side, there has been only spasmodic interest during the second part of the 1990s with a few companies reporting on *Intellectual Capital*.

Austria is an exceptional case as a law published in 2004 will require publicly funded universities to produce a Wissensbilanz (Knowledge Account), complementary to the existing reporting, as part of their ‘funding contract’ with the Ministry from 2006. As a result, this sector has a greater reporting requirement placed on it than industry has. In Germany there has been good publicity and excellent support (including financial) from the Ministry of Labour and Economics for the Wissensbilanz arousing a great interest among enterprises.

The situation in the Eastern European countries is quite similar to that of the Southern European ones, in the sense that only a few business leaders are active in implementing *Intellectual Capital* related management tools in their organization. Although most of them are conscious about the importance of Intellectual Capital – especially Human and Relational Capital - in their business success, they are quite skeptical about formalized management systems and afraid of being really transparent. This comes from the traditional

existat o publicitate bună și un sprijin excelent (inclusiv financiar) din partea Ministerului Muncii și Economiei pentru Wissensbilanz care a stârnit mult interes în rândul întreprinderilor. Situația din țările est-europene este destul de asemănătoare cu ce a țărilor sudice, adică numai câteva companii de vârf sunt active în implementarea instrumentelor de gestionare a *Capitalului Intelectual* în cadrul organizațiilor lor. Deși majoritatea sunt conștiente de importanța Capitalului Intelectual – în special Capitalul Uman și Relațional – pentru succesul afacerii lor, acestea sunt destul de sceptice în ce privește sistemele de management oficiale și se tem de transparența reală. Acest lucru se datorează abordării antreprenoriale tradiționale a luării deciziei și controlului și, de asemenea, lipsei de încredere în autorități. Cercetarea, publicațiile și discuțiile academice axate pe *Managementul Capitalului Intelectual*, sau pe *Raportarea Capitalului Intelectual* au fost foarte rare până în prezent, numai experții contabili, auditorii și analiștii financiari au un anumit grad de conștientizare a aspectului evaluării Capitalului Intelectual, în special a Capitalului Uman.

CONCLUZII

Actualmente ne aflăm la granița dintre economia tradițională stabilită și o nouă teorie a cunoștințelor economice care nu este elaborată sau formulată distinct. Un exemplu al acestei evoluții este discuția actuală privind protecția patentelor sau programelor informatice care este aprig contestată de cei care susțin așa-numita Inițiativă a Programelor Informatice Deschise. În practică ei se bazează încă pe modele bine stabilite de economie „tradițională” nu în ultimul rând din cauza disponibilității și aplicării reglementărilor legale. Acest lucru este valabil și pentru noile standarde de raportare financiară. Un bun exemplu de confruntare între economia tradițională și cea și economia bazată pe cunoaștere este modul în care sunt calculate investițiile în IT. Promisiunile făcute de vânzători

entrepreneurial approach of centralized decision-making and control as well as a lack of trust of the authorities. Research, publications and academic discussions focusing on *Intellectual Capital Management*, or *Intellectual Capital Reporting*, have been very rare so far, only the accounting experts, auditors and financial analysts have shown awareness of the issue of evaluating Intellectual Capital, especially Human Capital.

CONCLUSIONS

We currently move along the borderline between established classic economics and a new theory of knowledge economics that is not well worked out or formulated. An example of this development is the current discussion on patent protection of software that is heavily opposed by those supporting the so-called Open Software Initiative. In practice we still rely on the well-established models of “traditional” economics, not least because of the availability and application of legal regulations. This also holds true for new standards in financial reporting. A good example of the clash between classic economics and knowledge economics is how investments in IT are calculated.

The promises made by the vendors and the expectation of the customer / buyer is that an IT solution that is purchased will serve a number of aims and purposes, as set out in the vendor’s proposal.

But, at the end of the day, on the invoice only pieces of hardware and software show up, and certainly not the whole world of fascinating functions which motivated the client to make the investment. The accountants on their part just take to their books what is on the invoice, and certainly not the value of the effects generated by the use of the IT. It is clearly this dichotomy between the imagination and the reality, which creates a productive tension when discussing knowledge economics.

și așteptările clientului/cumpărătorului sunt acelea că o soluție IT care este cumpărată va fi utilă pentru o serie de obiective și scopuri, așa cum specifică propunerea vânzătorului. Dar, în final, pe factură apar numai piese de echipament și programe, și cu siguranță nu întregul univers al funcțiilor fascinante care l-au motivat pe client să facă investiția. Contabilii, la rândul lor doar în registre reflectă ceea ce este pe factură, și cu siguranță nu valoarea efectelor generate de utilizarea IT. Este o dihotomie clară între imaginație și realitate, care creează o tensiune productivă în discuțiile privind economia bazată pe cunoaștere. Transformarea metodelor de evaluare tradiționale în noi metode de evaluare cu ajutorul *Raportării Capitalului Intelectual* este un aspect care nu este încă stăpânit suficient. Una din așteptări este aceea că „noua economie reală” reiese din cea veche. Totuși, este mult mai probabil ca pentru o anumită perioadă ambele paradigme să se dezvolte în paralel și apoi să devină convergente, rezolvând astfel paradoxul evaluării.

BIBLIOGRAFIE

1. Andriessen, D. (2004), “Making sense of Intellectual Capital – Designing a method for the valuation of intangibles”, (Elsevier Butterworth-Heinemann, MA, USA.)
2. Andriessen, D., Tissen, R., (2000), “Weightless wealth: find your real value in a future of intangibles assets”, (Financial Times Prentice Hall, London).
3. Baruch L., (2001), *Intangible*, Brookings Institution Press, Washington D.C., “Harmonized guidelines for IC Reporting in the Nordic IT industry”, (NIF, Copenhagen.)
4. Edvinsson, L (2002), *Corporate Longitude*, “Navigating the Knowledge Economy”, (Book House Publishing, Sweden)
5. Edvinsson, L., and Malone, M.S. (1997), “Intellectual Capital: realizing your company’s true value by finding its hidden brainpower”, (Harper Business, New York.)

The transformation from traditional valuation methods to new ways of valuation by means of

Intellectual Capital Reporting is an issue which is not yet being mastered sufficiently. One expectation is that “the real new economy” emerges out from the old one. However, it is more likely that, for a certain period, both paradigms develop in parallel and then will converge, thereby solving the valuation paradox.

REFERENCES

1. Andriessen, D. (2004), “Making sense of Intellectual Capital – Designing a method for the valuation of intangibles”, (Elsevier Butterworth-Heinemann, MA, USA.)
2. Andriessen, D., Tissen, R., (2000), “Weightless wealth: find your real value in a future of intangibles assets”, (Financial Times Prentice Hall, London).
3. Baruch L., (2001), *Intangible*, Brookings Institution Press, Washington D.C., “Harmonized guidelines for IC Reporting in the Nordic IT industry”, (NIF, Copenhagen.)
4. Edvinsson, L (2002), *Corporate Longitude*, “Navigating the Knowledge Economy”, (Book House Publishing, Sweden)
5. Edvinsson, L., and Malone, M.S. (1997), “Intellectual Capital: realizing your company’s true value by finding its hidden brainpower”, (Harper Business, New York.)

Figura 1. Valoarea de piață a întreprinderii defalcată pe factorii determinanți
Sursa: Edvinsson, L; M. S. Malone Intellectual Capital, Paitkus, London

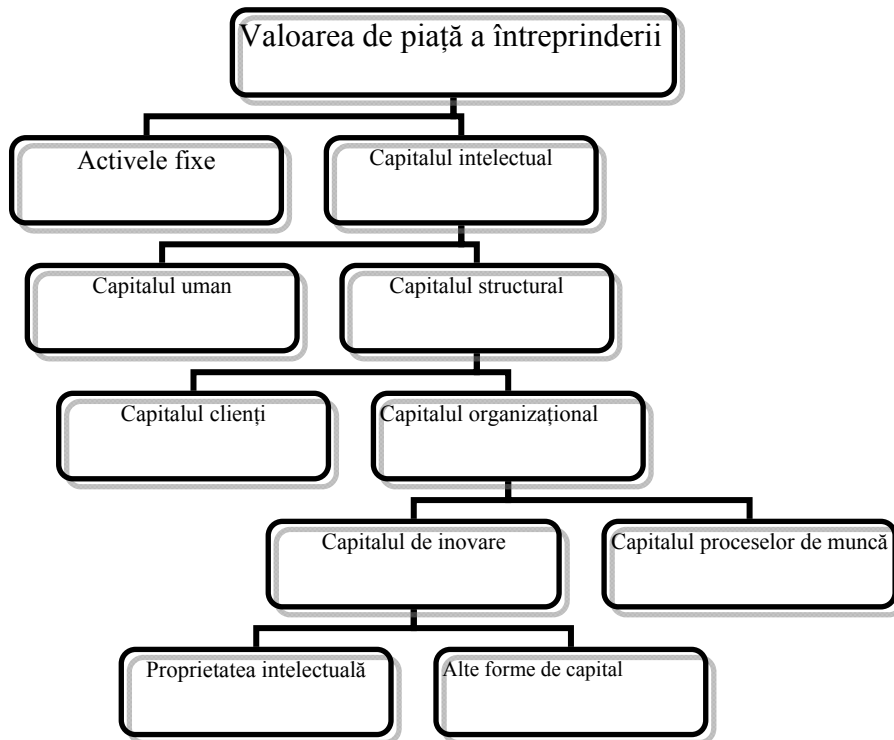
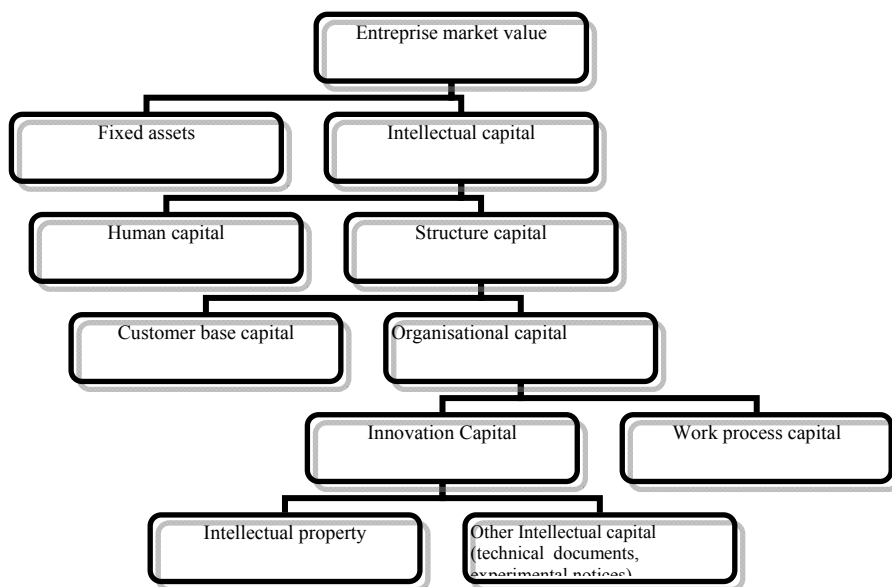


Figure 1. Enterprise market value breakdown on its determining factors
Source: Edvinsson, L; M. S. Malone Intellectual Capital, Paitkus, London



Tabel nr. 1 - Indicatori de măsurare a activelor necorporale

Indicatorii structurii externe	Indicatorii structurii interne		Indicatorii de competență
Indicatori de creștere	<ul style="list-style-type: none"> ●Dezvoltarea structurii externe 	<ul style="list-style-type: none"> ●Investiții în IT ●Investiții în structura internă 	<ul style="list-style-type: none"> ●Indexul de competență ●Numărul de ani în profesie ●Nivelul de educație ●Rotația competențelor
Indicatori de reînnoire/ inovare	<ul style="list-style-type: none"> ●Imaginea firmei îmbunătățită din relațiile cu clienții (ponderea veniturilor) ●Vânzările către noi clienți 	<ul style="list-style-type: none"> ●Structura organizatorică îmbunătățită din relațiile cu clienții (ponderea veniturilor) ●Propunerea de noi produse/servicii ●Noi procese de producție implementate 	<ul style="list-style-type: none"> ●Competențe câștigate din relațiile cu clienții (ponderea veniturilor) ●Costurile de instruire și educare ●Diversitatea competențelor
Indicatori de eficiență ai utilizării	<ul style="list-style-type: none"> ●Profitul per client ●Vânzările pe client ●Indexul de câștig/pierdere per client 	<ul style="list-style-type: none"> ●Ponderea personalului administrativ 	<ul style="list-style-type: none"> ●Ponderea profesioniștilor ●Valoarea adăugată per angajat ●Profitul per angajat ●Profitul per profesionist
Indicatori de risc/ stabilitate	<ul style="list-style-type: none"> ●Indexul satisfacției clienților ●Ponderea clienților mari ●Structura pe vârste a contractelor deținute de firmă ●Rata clienților loiali ●Frecvența contractelor reînnoite 	<ul style="list-style-type: none"> ●Indexul de valoare/atitudine în cadrul organizației ●Vârsta organizației ●Rotația personalului administrativ ● numărul de angajați cu mai puțin de 2 ani de vechime(Rata Rookie) ●Vechimea ca angajat al firmei 	<ul style="list-style-type: none"> ●Rotația profesioniștilor ●Salariul mediu pe angajat ●Senioritatea

Table 1 – Intangible Asset Measurement Indicators

External structure indicators	Internal structure indicators		Competence indicators
Indicators of growth	<ul style="list-style-type: none"> ●Development of the external structure 	<ul style="list-style-type: none"> ●Investments in IT ●Investments in internal structure 	<ul style="list-style-type: none"> ●Competence index ●Number of years in the profession ● Level of education ●Competence turnover
Indicators of renewal/innovation	<ul style="list-style-type: none"> ●Improving the company’s image through the relationship with the customers/ clients (proportion of incomes) ● Sales to new customers 	<ul style="list-style-type: none"> ●Organizational structure enhanced through the relationships with the customers (proportion of incomes) ● Proposal for new products/services ● New production processes implemented 	<ul style="list-style-type: none"> ●Competence earned through the relationships with the customers (proportion of incomes) ●Training and education costs ●Competence diversity
Indicators of efficiency/utilisation	<ul style="list-style-type: none"> ●Profit per customer ● Sales per customer ● Win/loss index per customer 	<ul style="list-style-type: none"> ● Proportion of support staff 	<ul style="list-style-type: none"> ● Proportion of professionals ●Value added per employee ●Profit per employee ●Profit per professional
Indicators of risk/stability	<ul style="list-style-type: none"> ●Customer satisfaction index ●proportion of big customers ●Age structure of contracts of the company ●Devoted customers ratio ●Frequency of renewed contracts 	<ul style="list-style-type: none"> ●Value/Attitude index within the organization ●Age of the organization ● Support staff turnover ● number of employees with less than two years of seniority (Rookie ratio) ● Employees’ seniority 	<ul style="list-style-type: none"> ●Professionals turnover ●Average wage per employee ●Seniority

Source: Karl-Erik Sveiby (2003)

Figura 2. Model general de raportare a capitalului intelectual

Sursa: Baruch Lev, „Active necorporale: Management, Măsurare și Raportare”, 2001

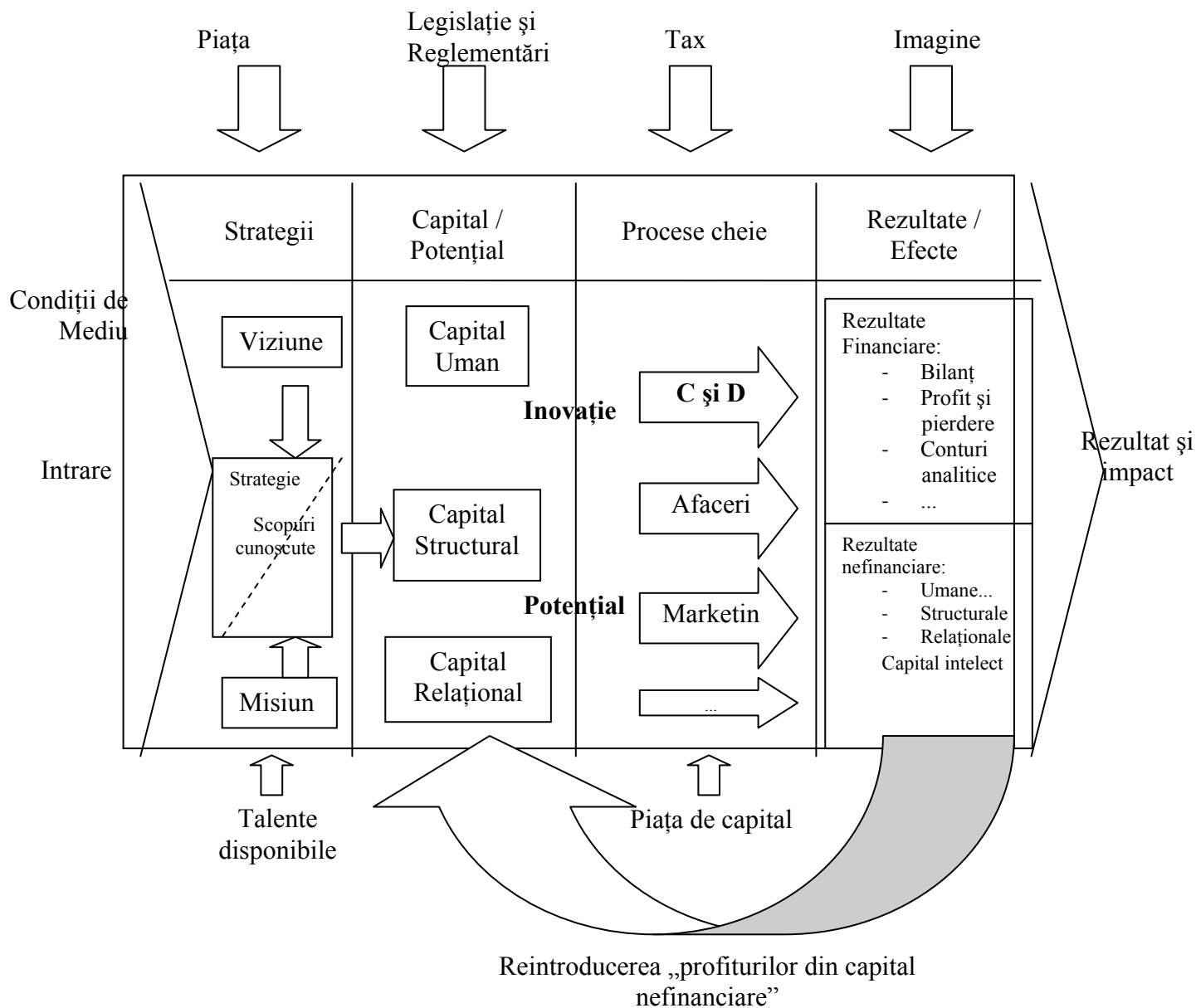


Figure 2. General Intellectual Capital Report Model

Source: Baruch Lev, "Intangibles: Management, Measurement and Reporting", 2001

