

## ИЗАЗОВИ ВРЕМЕНСКОГ ПОВЕЗИВАЊА ПРИХОДА И РАСХОДА НА ПОДРУЧЈУ ИНТЕЛЕКТУАЛНОГ КАПИТАЛА

### CHALLENGES OF THE MATCHING OF REVENUES AND EXPENSES IN THE FIELD OF INTELLECTUAL CAPITAL

**Марија Пантелић**

Економски факултет, Универзитет у Београду, Србија  
pantelic@ekof.bg.ac.rs

**Апстракт:** У раду се разматрају специфична питања и проблеми временског повезивања прихода и расхода који су присутни на подручју финансијског извештавања о нематеријалним средствима – елементима интелектуалног капитала. Околност да у савременој економији, тј. „ економији заснованој на знању“ материјална средства све више губе на значају, и да је успех предузећа високо зависан од њихове способности у погледу начина коришћења и управљања нематеријалним средствима која постају доминирајућа детерминанта креирања вредности и конкурентске предности, намеће потребу да разматрања буду усмерена ка овом актуелном подручју извештавања. С тим у вези, у овом раду се бавимо ограничењима савременог модела финансијског извештавања, указујемо на разлоге забране признавања већине елемената интелектуалног капитала у билансу стања, идентификујемо и разматрамо три класе интелектуалног капитала и, везано за сваку од њих, елаборирамо проблеме временског повезивања прихода и расхода.

**Кључне речи:** Финансијско извештавање, принцип узрочности прихода и расхода, нематеријална средства, интелектуални капитал, мерење, обелодањивање, креирање вредности.

**Abstract:** The paper deals with specific issues and problems of the matching of revenues and expenses that are present in the field of financial reporting on intangible assets - elements of intellectual capital. The circumstance that in the modern economy, i.e. "Knowledge economy" tangible assets are losing importance, and that the success of a companies is highly dependent on their ability to use and manage intangible assets that become the dominant determinant of value creation and competitive advantage, impose the need for consideration to be directed to this current reporting field. In this regard, in this paper we deal with the constraints of the

*modern financial reporting model, we point to the reasons for non-recognition of most elements of intellectual capital in the balance sheet, identifying and discussing three classes of intellectual capital, and, in relation to each of them, we elaborate the problems of the matching of revenues and expenses.*

**Key Words:** *Financial Reporting, Matching Principle, Intangible Assets, Intellectual Capital, Measurement, Disclosure, Value Creation.*

## УВОД

Радикално промењени услови пословања предузећа, нарочито у последњих неколико деценија (развој финансијског тржишта и глобализација светске привреде, промене у структури привреде, раст конкуренције, раст друштвене одговорности предузећа, развој информационих технологија и напредак у производним технологијама, појава нових комплексних пословних трансакција и нових врста финансијских инструмената, повећање врста ризика у пословању предузећа и изложеност предузећа тим ризицима и др.), довели су до раста информационих потреба корисника, условиле промене у њиховим потребама и проузроковале пораст значаја финансијског извештавања. Динамичне измене пословног окружења наметнуле су потребу за унапређењем и редицајирањем модела финансијског извештавања кроз механизам доношења нових и/или модификацију постојећих IFRS.

У последњих неколико деценија двадесетог века кључни покретачи вредности предузећа су се драстично променили. У савременој економији заснованој на знању, нематеријална средства – елементи интелектуалног капитала постају доминантна детерминанта креирања вредности (80% тржишне вредности предузећа чини интелектуални капитал док се у финансијским извештајима рефлектује свега 20% тржишне вредности предузећа). Наиме, јаз између тржишне и књиговодствене вредности предузећа највећим делом је условљен чињеницом да садашњи модел финансијског извештавања, усмерен ка смањивању субјективизма и манипулација у финансијском извештавању у циљу заштите јавног интереса, прописује стриктна правила за признавање и мерење материјалних и одређених нематеријалних средстава, изузимајући најважнија нематеријална средства која чине елементе интелектуалног капитала (Intellectual Capital). Стога, изазов за финансијско извештавање постаје идентификовање „покретача вредности“ будућег успеха предузећа и извештавање о интелектуалном капиталу као најважнијем средству предузећа.

### **1. Извештавање о интерно генерисаним нематеријалним средствима као елементима људског, структурног и релационог интелектуалног капитала.**

Из перспективе IFRS (IAS 38 – Нематеријална имовина), интерно генерисана нематеријална средства као што су улагања у бренд, листе купаца, односи према купцима, лојалност купаца и други елементи нематеријалне природе – издаци за

истраживање, издаци активности обуке, издаци рекламних и промотивних активности, издаци реорганизације и др., признају се као расход у билансу успеха у тренутку настанка. Иако ови издаци настају у циљу притицања будућих економских користи у предузеће, услед велике неизвесности у погледу притицања користи, не стичу се нити креирају нематеријална средства која се могу признати као средства у билансу стања. На овом месту важно је истаћи да, уколико су задовољени строги критеријуми прописани стандардом, одређена додуше малобројна средства која чине елементе интелектуалног капитала, би ипак могла бити квалификована за признавање као нематеријална средства (IAS 38, пар. 15, пар.16).

У наставку ћемо указати на разлоге неукључивања већине елемената интелектуалног капитала у биланс стања. Већина елемената интелектуалног капитала није предмет активирања будући да нису испуњени следећи критеријуми: (1) да је нематеријално средство настало из законског или уговорног права, и (2) да се средство може одвојити од предузећа као целине. Елементи интелектуалног капитала представљају део процеса стварања вредности предузећа и нису резултат уговора. Поред тога, Lev и Daum (2004) истичу да „неодређеност између самих нематеријалних средстава, као што су патенти и трговачке марке, и њихових покретача вредности, тј. организационих компетенција и мрежа које ће деловати, као и различитих врста нематеријалних средстава које могу да буду испреплетане, онемогућава њихову одвојивост и квантификацију“ (Blaug and Leghi, 2009, стр. 10). Затим, критеријуми признавања и мерења нематеријалног средства (и прихода) примењују се одвојено на сваку насталу пословну трансакцију или пак на неколико сродних трансакција. Дакле, неопходан услов који мора бити испуњен је настанак пословне трансакције. Будући да је традиционално финансијско извештавање (и општеприхваћени рачуноводствени принципи – принцип реализације, мечинг принцип, принцип конзервативизма и принцип историјског трошка) базирано на „приступу реализације вредности“ а не на „приступу стварања вредности“, онемогућено је признавање најважнијих нематеријалних средстава предузећа. Поред тога, предузеће није у могућности да контролише средства, будући да не може са разумном вероватноћом предвидети извесност, обим и време притицања будућих економских користи. Спорна је и поузданост мерења вредности – за већину елемената интелектуалног капитала не постоји активно тржиште, модели мерења могу бити високо субјективни, што нарушава истинитост и упоредивост финансијских извештаја између предузећа.

Неукључивање већине елемената интелектуалног капитала у биланс стања ствара разлику између тржишне вредности предузећа и његове књиговодствене вредности. Јаз између ове две вредности указује да је тржиште заинтересовано за активности предузећа које су усмерене ка циљу постизања одрживе конкурентске предности, између осталог путем изградње свог портфолија интелектуалног капитала. Међутим, ова разлика се може повећати и услед чињенице да, како истичу Lev и Mintz (1999), „тржиште не процењује изузетно добро вредност интелектуалног капитала односно вредност нематеријалних средстава. Када би био случај да је тржишна капитализација предузећа одраз његове праве вредности, онда не би виђали бројне случајеве да су предузећа

купљена за износе далеко веће од тржишне капитализације.“ (Guthrie, Petty, Ferrier and Wells, 1999, стр. 10). Повећање јаза између тржишне вредности предузећа и његове књиговодствене вредности је свакако и производ захтева и правила традиционалног модела финансијског извештавања, нарочито резултат примене принципа историјског трошка и респектовања принципа конзервативизма.

## **2. Проблеми временског повезивања прихода и расхода на подручју интелектуалног капитала**

У стручној литератури истичу се три категорије (класе) интелектуалног капитала: (1) људски капитал (људске способности), (2) структурни капитал (унутрашња организациона структура), и (3) релациони капитал (екстерна структура). Интелектуални капитал се налази на свим нивоима у предузећу, а све три категорије овог капитала подржавају једна другу.

### **2.1 Људски капитал**

Доминантну категорију интелектуалног капитала чини људски капитал. Он обухвата менталну способност (интуицију, мудрост) и искуство запослених, стручност (образовне квалификације), професионалне и колективне компетентности. Основне карактеристике ове категорије интелектуалног капитала су: (1) представља власништво појединца, (2) предузеће га не поседује и, (3) сам по себи не ствара вредност. Да би постао покретач раста вредности унутар предузећа неопходно је да се ефикасно користи знање запослених које ће се путем бројних процеса и односа у предузећу трансформисати у производе и услуге који стварају вредност. Људи постају покретачи вредности када пружају услуге клијентима, стварају нове производе или процесе, баве се маркетиншким активностима (на пример, изградња и чување брэнда и др.); људи су кључни покретачи корпоративне културе и извор интелектуалне својине.

Емпиријска истраживања Balot (2001) и Romer (1990) указују да мала и средња предузећа заснована на истраживању и иновацијама нагласак стављају на људски капитал, и доказују да постоји тесна повезаност између људских ресурса, улагања у истраживање и развој и иновација, и њихов утицај на вредност предузећа (European Commission, 2006, стр. 33). Baldwin и Johnson (1996) дају емпиријске доказе да су за успех иновација важни људски капитал, маркетинг, стратешко планирање, стална обука запослених и „етичке“ праксе рада (European Commission, 2006, стр. 33).

Упркос чињеници да људски капитал значајно доприноси креирању вредности предузећа, и да је учешће средстава на знању заснованих предузећа све веће, текућа регулатива финансијског извештавања забрањује активирање људског капитала у билансу стања из више разлога. Прво, предузећа не поседују запослене нити њихово искуство и вештине, па стога нису у могућности да контролишу људски капитал као средство и будуће економске користи које ће

притицати у предузеће на основу коришћења знања и компетенција запослених (контрола мора да буде гарантована или власништвом или законским правом). Друго, људски капитал у облику вештина и компетентности не може се одвојити од појединаца који их поседују. Треће, мерење вредности људског капитала је високо субјективно и захтева у великој мери примену бројних процена, па је онемогућено поуздано мерење његове вредности. Битно је на овом месту истаћи и да различити модели мерења вредности људског капитала нарушавају упоредивост финансијских извештаја између предузећа. Четврто, улагања у људски капитал и његов потенцијал да генерише будуће економске користи нису повезана.

Овакав рачуноводствени обухват људског капитала („модел расходања“) са једне стране компатибилан је са принципом конзервативизма, али са друге стране у колизији је са захтевима мечинг принципа. Услед забране активирања људског капитала, средства и сопствени капитал су потцењени у билансу стања, а у билансу успеха неадекватно су повезани приходи и расходи; расходи обрачунског периода су прецењени а периодични резултат је потцењен. Оно што остаје за наредни период је свакако изналажење алтернативних механизма за идентификовање и извештавање о људском капиталу како би, са једне стране, предузећа на бази квалитетнијих информација могла да ефикасније управљају људским ресурсима и процесом креирања вредности који је повезан са њима, и како би се, са друге стране, допунило финансијско извештавање те на тај начин значајно повећала његова релевантност и корисност за доношење одлука.

## 2.2 Структурни капитал

Организациони или структурни капитал према Riahi-Belkaoui (2003) односи се на „знање које припада организацији као целини у погледу технологија, изума, података, публикација, стратегија, политика и процедура, и система“ (Moolman, 2011, стр. 26). Суштинска разлика између људског и структурног капитала је што структурни капитал обухвата знање које је створио људски капитал а које припада предузећу као целини а не запосленима.

Структурни капитал се класификује на: (1) интелектуалну својину, и (2) инфраструктурни капитал. Интелектуална својина као део структурног капитала (на пример, патенти, ауторска права, лиценци уговори, трговачке марке) настаје из уговорних и других законских права па, стога, испуњава критеријуме за признавање у складу са IAS 38. Инфраструктурни капитал, на пример истраживање и развој, процеси, политике, стратегије, ствара се интерно и квалификује као део интерно генерисаног goodwill-а. Околност да је инфраструктурни капитал део пословног процеса и не може се одвојити од предузећа као целине, да се не може пратити кроз појединачну пословну трансакцију, и да је неизвесност у погледу притицања будућих економских користи у предузеће велика, чини тешким његово признавање као средства у билансу стања.

У наставку ћемо се фокусирати на нарочито важан део инфраструктурног капитала – истраживање и развој и елаборирати питања временског повезивања прихода и расхода на овом подручју. Улагања у истраживање и развој врше се са циљем откривања нових знања која могу бити јако вредна у будућности и која ће доприносити повећању вредности предузећа, стварању нових производа или процеса или побољшању постојећих производа или процеса. Допринос истраживачко-развојних активности, у смислу трансформације истраживања и развоја, тј. идеја о новим производима или процесима у успешне нове производе или процесе на тржиштима, зависи од њиховог односа са другим средствима („комплементарним средствима“) предузећа.

Истраживање и развој представља суштинску активност у високо технолошким предузећима која се често називају „предузећа са интензивним истраживањем“ (на пример, телекомуникациона предузећа и фармацевтска индустрија). Иако су улагања у истраживање и развој и иновације високо ризична, дугорочно посматрано, неинвестирање у будућност је још ризичније с обзиром на чињеницу да предузећа која не улажу у будућност тешко опстају. Eberhart (2007) указује да се са повећањем улагања у истраживање и развој повећава ниво ризика предузећа, међутим, да пораст вредности предузећа превазилази висок ниво ризичности ових инвестиција (Blaug, and Lekhi, 2009, стр. 37). Бројна истраживања су потврдила да инвестиције у истраживање и развој имају позитиван утицај на продуктивност, профитабилност, продају и раст запослености. Weygandt (1985), Lev и Sougiannis (1996) истичу да „постоје суштински докази који показују да истраживање и развој често има за резултат будуће економске користи предузећа“ (Blaug and Lekhi, 2009, стр. 36).

Резултати истраживања који указују на важност улагања у истраживање и развој као изворе дугорочног стварања вредности предузећа, дају аргументе који иду у прилог оправданости активирања трошкова који проистичу из активности истраживања и развоја у билансу стања. Поред тога, у контексту суштине мечинг принципа, капитализација ових трошкова је у функцији правилног повезивања прихода и расхода. Међутим, посматрано из угла рачуноводствене регулативе, аргументи против оваквог рачуноводственог обухвата трошкова истраживања и развоја су следећи: (1) трошкови истраживања и развоја текућег периода обично немају узрочну везу са текућом продајом, па ће се очекиване користи, њима условљене, појавити у наредним обрачунским периодима, (2) постоји инхерентна висока ризичност ових улагања; у већини случајева постоји незнатна директна веза између износа текућих трошкова истраживања и развоја и будућих користи, а неизвесност у погледу притицања будућих користи је велика (проблем мерљивости, проблем одређивања временског периода током којег ће у предузеће притицати економске користи и могућност потпуног изостанка будућих економских користи). Стога, у IAS 38, захтева се исказивање трошкова истраживања и развоја као расхода периода у коме су настали. Овај захтев стандарда је оријентисан пре на поштовање принципа конзервативизма него мечинг принципа. Међутим, ипак, уколико су задовољени ригорозни критеријуми које поставља IAS 38, резултати развојних активности могли би бити активирани као нематеријално средство, чиме се ставља нагласак на мечинг принцип (IAS 38, пар.57).

Исказивање трошкова који проистичу из активности истраживања и развоја као расхода периода у коме су настали има следеће негативне импликације на извештавање: (1) изостанак признавања улагања у истраживање и развој као нематеријалног средства у билансу стања доводи до потцењивања средстава и капитала предузећа. Пошто се ова средства не признају, она нису ни исправно вреднована, нити се промене у њиховој вредности процењују на редовној основи. Стога, њима се не може исправно управљати, нити се може проценити ефикасност истраживачко-развојних активности, (2) периодични резултат – добитак је потцењен будући да су расходи обрачуноског периода прецењени услед недостатка алоцирања ових трошкова на sukcesивне обрачунске периоде.

Услед чињенице да инвестиције у истраживање и развој имају за резултат значајно смањење нивоа добитка, менаџмент може бити мотивисан да променом висине улагања у истраживање и развој и времена предузимања ових активности „управља добитком“. Поред тога, менаџмент предузећа може потпуно одустати од таквих улагања или пак преусмерити инвестирање у материјална средства или друга средства, која задовољавају критеријуме признавања, што ће, са једне стране, имати за резултат исказивање одличног текућег периодичног резултата, али, са друге стране, уништиће „потенцијал“ за дугорочно стварање вредности и довести до лоших тржишних вредновања предузећа.

Ограничења садашњег модела финансијског извештавања указују да постоји потреба да се у извештавању обухвати природа и вредност активности истраживања и развоја. Новија истраживања се, стога, фокусирају на изналажење нових механизма извештавања како би се допунило финансијско извештавање и повећала његова релевантност и корисност.

### **2.3. Релациони капитал**

Релациони капитал представља знање које је уграђено у односе предузећа са његовим купцима, добављачима, акционарима и стратешки удруженим партнерима (Moolman, 2011, стр. 28). Релациони капитал обухвата, на пример, улагања проистекла из активности маркетинга (укључујући издатке за рекламе и друге издатке настале са циљем изградње брэнда), односе према купцима, лојалност купаца, односе према добављачима, канале дистрибуције, лиценцене уговоре и др. Како би се одржала и ојачала конкурентска предност предузећа и повећао допринос релационог капитала креирању вредности предузећа, неопходно је постојање снажних односа и ефикасна размена информација између предузећа и екстерних страна. Неки облици релационог капитала класификују се у стечена нематеријална средства, док се други облици квалификују као интерно генерисана нематеријална средства.

У наставку ћемо се усредсредити на интерно генерисана нематеријална средства која проистичу из активности предузећа у подручју маркетинга, елаборирати рачуноводствени обухват ових средстава и импликације рачуноводственог третмана на финансијско извештавање и праксу маркетинга.

Активности у подручју маркетинга су круцијалне за стварање вредности. Интерно генерисана нематеријална маркетиншка средства, а посебно бренд, у предузећима која су заснована на знању чине кључни део њихове вредности (на пример, процењена вредност бренда Google као главног покретача вредности чини 75% тржишне вредности овог предузећа).

Упркос чињеници да маркетинг активности креирају вредност, регулатива IFRS захтева тренутно признавање трошкова маркетинга, укључујући трошкове реклама и друге трошкове настале са циљем изградње и одржавања бренда, и њихово укључивање у текуће расходе. Овакав рачуноводствени третман активности маркетинга је у сагласности са принципом конзервативизма али доводи до нарушавања мечинг принципа који је у функцији правилне периодизације прихода и расхода. Многи научници и истраживачи указују на кључне разлоге респектовања принципа конзервативизма код обрачунске диспозиције ових трошкова. Према Skinner-у (2008), многа нематеријална средства у вези са маркетингом „не могу да се одвоје од предузећа као целине, права власништва често нису добро дефинисана, нема ликвидних секундарних тржишта и тешко је састављати уговоре за ова нематеријална средства. Стога је разумљиво зашто данас нема договора о томе како их вредновати.“ (Mizik and Nissim, 2011, стр. 70-71). Rust (2004), Srinivasan и Hanssens (2009) истичу да је немогуће поуздано проценити и мерити користи које ће притицати у предузеће од интерно генерисаних нематеријалних средстава у вези са маркетингом. Непостојање доказа у вези са висином, временом и извесношћу притицања будућих економских користи које генеришу средства, онемогућава да ова средства буду квалификована за признавање. Међутим, изостављање из биланса стања интерно генерисаних нематеријалних средстава у вези са маркетингом представља један од разлога све већег јаза између књиговодствене и тржишне вредности предузећа.

Тренутно признавање трошкова повезаних са активностима маркетинга и њихово укључивање у текуће расходе, уместо више економског приступа, тј. њиховог капитализовања и алоцирања на обрачунске периоде саобразно очекиваним користима које произилазе из ових активности у будућности, доводи до следећих негативних импликација на финансијско извештавање; у билансу стања потцењена су средства и капитал, а у билансу успеха текући расходи су прецењени а периодични резултат потцењен.

Изобличења финансијских извештаја проистекла из „модела расходања“ онемогућавају тачно утврђивање доприноса маркетиншких активности на вредност предузећа, што ће се негативно одразити и на маркетиншке праксе у предузећу. Евалуација доприноса различитих маркетиншких активности успеху предузећа је отежана с обзиром на чињеницу да се трошкови који проистичу из ових активности сматрају расходима периода а не издацима који настају са циљем креирања вредности. Стога, менаџерске одлуке могу бити краткорочно оријентисане како би се „управљало добитком“. Емпиријским истраживањима су потврђене следеће менаџерске активности: (1) смањење улагања у маркетинг и истраживање и развој у циљу повећања добитка текућег обрачунског периода, (2) смањење улагања у хуманитарне сврхе, (3) смањење цена срачунато на привремено повећање прихода од продаје и успеха текућег обрачунског периода, и (4) одлагање или одустајање од нових пројеката.



Модел финансијског извештавања и временска несинхронизованост финансијског извештавања и буџета за маркетинг одражава се и на стратегију маркетиншких одељења. У циљу заштите буџета који је предвиђен за активности у подручју маркетинга, менаџери су подстакнути да прецењују буџет за наредни обрачунски период и неефикасно троше буџетска средства у текућем обрачунском периоду. Прецењивање буџета за наредни обрачунски период доводи до неефикасног коришћења средстава предузећа која би иначе била потребнија, па стога и стратешки планирана и коришћена у другим подручјима. Поред тога, неефикасно трошење буџетских средстава у текућем периоду (на пример, предузимање скупих рекламних кампања) мотивисано је избегавањем редукције буџета за наредни период. У овом контексту више је него јасно да овакве „норме понашања“ доводе до неефикасног алоцирања ресурса и систематски уништавају вредност предузећа.

## ЗАКЉУЧАК

Евидентно је да су неопходна побољшања садашњег модела финансијског извештавања на подручју интерно генерисаних нематеријалних средстава - елемената интелектуалног капитала. Бројни научници сматрају да корекције и измене стандарда треба да буду усмерене првенствено на ублажавање испољених недостатака на овом подручју извештавања елаборираних у стручној литератури. С тим у вези, предлаже се исти рачуноводствени третман за интерно генерисана нематеријална средства као и за стечена нематеријална средства како би се унапредио квалитет финансијског извештавања. Иако је евидентно да ово решење може донекле да ублажи идентификоване проблеме изобличења финансијских извештаја, мишљења смо да оно свакако не може решити све проблеме. Поред тога, проблеми неупоредивости, субјективизма и манипулација у финансијском извештавању могли би бити само појачани признавањем интерно генерисаних нематеријалних средстава у билансу стања. Уместо признавања интерно генерисаних нематеријалних средстава, сматрамо да би се укупно извештавање предузећа значајно унапредило транспарентним, конзистентним и проширеним обавезним обелодањивањем информација о интелектуалном капиталу.

У циљу ефикаснијег управљања „скривеним средствима“ предузећа и процесом креирања вредности који је повезан са њима, данас се идентификовање, мерење и извештавање о вредности интелектуалног капитала врши на интерном извештајном подручју. За интерно извештавање рачуноводствени систем менаџмента у процесу мерења интелектуалног капитала употребљава нефинансијске и финансијске моделе. Како би се побољшала могућност садашњих и потенцијалних инвеститора и осталих корисника финансијских извештаја да на бази боље информисаности о „правој“ вредности предузећа доносе адекватне одлуке, неопходно је да рачуноводствени систем менаџмента буде интегрисан у корпоративне годишње извештаје. Стога, активности рачуноводствених регулатора у наредном периоду треба да буду усмерене ка даљој изградњи оквира за обавезна обелодањивања квалитативних и квантитативних информација о интелектуалном капиталу, који ће допуњавајући годишњи модел финансијског извештавања побољшати релевантност

информација о перформансама предузећа, те значајно унапредити квалитет укупног извештавања предузећа.

## ЛИТЕРАТУРА

- [1] Babai, F., Niazy, R., Talebi, M. and Jamal, M. (2016). Intellectual Capital Measurement and Reporting. *Bulletin de la Royale des Sciences de Liege, Vol. 85*, 1063-1069.
- [2] Blaug, R. and Lekhi, R. (2009) *Accounting for intangibles: Financial reporting and Value creation in the knowledge economy*. London: The Work Foundation.
- [3] Bränström, D. and Giuliani, M. (2009). Intellectual Capital Valuation and IFRS 3: A New Disclosure Opportunity. *The Electronic Journal of Knowledge Management, Vol. 7* (1), 21-29.
- [4] Cronje, C.J. and Moolman, S. (2013). Intellectual Capital: Measurement, Recognition and Reporting. *South African Journal of Economic and Management Sciences, Vol. 16*(1), 34-47.
- [5] Dandeker, M.P. (2017). Valuation of Intangible Assets and Intellectual Property. *SDP Annual Conference*, September, 11-22.
- [6] European Commission. (2006). *Reporting Intellectual Capital to Augment Research, Development and Innovation in SMEs*. Report to the Commission of the High Level Expert Group on RICARDIS. Belgium: European Commission.
- [7] Guthrie, J., Petty, R., Ferrier, F. and Wells, R. (1999). There is no Accounting for Intellectual Capital in Australia: A review of annual reporting practices and the internal measurement of intangibles. *OECD Symposium on Measuring and Reporting of Intellectual Capital, August*. (7-123). Amsterdam: OECD.
- [8] IFRS (2018). *Interpretation and Application of IFRS Standards*, London: Wiley.
- [9] Inkinen, H. (2015). Review of empirical research intellectual capital and firm performance. *Journal of Intellectual Capital, Vol. 16* (3), 580-599.
- [10] Lew, B. and Sougiannis, T. (1996). Penetrating the Book-to-Market Black Box: The R&D effect. *Journal of Bussiness Finance and Accounting, Vol.26* (3-4), 419-449.
- [11] Matos, F., Vairinhos, V., Selig, P.M. and Edvinsson, I. (2019). *Intellectual Capital Management as a Driver of Sustainability*. Switzerland: ICCA, Springer International Publishing.
- [12] Mizik, N. and Nissim, D. (2011). *Accounting for Marketing Activities: Implications for Marketing Research and Practice*. New York: Columbia Business School.
- [13] Moolman, S. (2011). *Intellectual Capital: Measurement, Recognition and Reporting*. Pretoria: University of South Africa.
- [14] Smalt, S.W. and McComb, M. (2016). Accounting for Internally Generated Intangible Assets. *International Journal of Accounting and Taxation, june, Vol.4*(1), 1-15.

## SUMMARY

The present model of financial reporting aimed at reducing the subjectivity and manipulation of financial reporting in order to protect the public interest, prescribes strict rules for the recognition and measurement of tangible and certain intangible assets, excluding the most important intangible assets that constitute elements of intellectual capital.

In the professional literature, three categories of intellectual capital stand out: (1) human capital (human ability), (2) structural capital (internal organizational structure), and (3) relational capital (external structure). Intellectual capital is at all levels in the enterprise, and all three categories of capital support one another.

Internally generated intangible assets as elements of human, structural and relative intellectual capital in accordance with the current financial reporting regulations are recognized as an expense in the income statement at the time of creation. There are several reasons for the non-recognition of the most elements of intellectual capital as an asset in the balance sheet. Firstly, the following criteria have not been met: a) that the intangible asset is derived from legal or contractual law (elements of intellectual capital are part of the value creation process and are not the result of a contract), b) that the asset can be separated from the company as a whole (the deterrence and quantification due to the uncertainty between the intangible assets themselves and their value drivers). Secondly, a necessary condition that must be met is the existence of business transaction (traditional financial reporting is based on an approach to the realization of value rather than an approach to value creation, which prevents the recognition of the most important intangible assets of the company). Third, the company is not able to control assets (it is not possible to estimate certainty, extent and timing of future economic benefits with reasonable probability). Finally, we emphasize the problem of value measurement (for most elements of intellectual capital there is no active market, evaluation models can be highly subjective).

Such an accounting treatment of intellectual capital on the one hand is compatible with the principle of conservatism, but on the other hand it conflicts with requirements of the matching principle. Due to non-recognition of intellectual capital, assets and equity are underestimated in the balance sheet, and in the income statement revenues and expenses are inadequately matched; the expense of the accounting period is overestimated and the periodic result is underestimated.

Non-recognition of most elements of intellectual capital into the balance sheet creates a gap between the market value of the company and its book value. Therefore, the challenge for financial reporting becomes the identification of the "driver of value" of the future success of the company and the discovery of new mechanisms of reporting on intellectual capital as the most important assets in order to supplement the financial reporting and increase its relevance and usefulness.