

Nematerijalna imovina povezana sa kupcima – priznavanje i vrednovanje u poslovnoj kombinaciji odvojeno od gudvila

Dejan Spasić

Rezime: Razvoj Međunarodnih standarda finansijskog izveštavanja uslovljava nove izazove za računovodstvenu profesiju. Jedan od njih je računovodstveni tretman poslovnih kombinacija i sa tim povezana mogućnost priznavanja nematerijalne imovine odvojeno od gudvila. Budući da se radi najčešće o interno generisanoj nematerijalnoj imovini, koja sa stanovišta MRS 38 nema podobnost priznavanja, u radu se razmatraju uslovi pod kojima može biti priznata u finansijskim izveštajima sticaoca u poslovnoj kombinaciji shodno MSFI 3. Pored toga, posebna pažnja se posvećuje metodama utvrđivanja fer vrednosti prepoznatljive nematerijalne imovine. Usled nemogućnosti primene tržišno zasnovanih metoda, u fokusu rada su prinosne metode i njihova primenljivost za vrednovanje nematerijalne imovine povezane sa kupcima. Na kraju rada se daje osvrt na ograničenja u primeni metoda vrednovanja nematerijalne imovine kako u stabilnim uslovima poslovanja, tako i u uslovima krize.

Ključne reči: Nematerijalna imovina, kupci, vrednovanje, poslovna kombinacija, gudvil

UVOD

Dinamični razvoj međunarodne računovodstvene regulative tokom prethodne decenije uslovio je značajne promene u odnosu na tradicionalni pristup opreznog priznavanja i odmeravanja (vrednovanja) elemenata finansijskih izveštaja. Pored uvođenja fer vrednosti za odmeravanje pojedinih delova imovine, obaveza i kapitala, čestih izmena pravila u vezi računovodstvenog tretmana finansijskih instrumenata, kao i drugih novina (tretman lizinga, kriterijuma za utvrđivanje odnosa matično-zavisna preduzeća i sl.), poseban izazov za računovodstvenu profesiju predstavlja računovodstveni tretman poslovnih kombinacija.

Sticanje kontrole nad entitetom u koji se investira (zavisno preduzeće) zahteva od investitora (matično preduzeće) da u konsolidovanim finansijskim izveštajima prenesenu naknadu (trošak sticanja) alokira na prepoznatljivu imovinu i obaveze stečenog entiteta i da eventualnu razliku prizna kao gudvil ili kao dobitak od povoljne kupovine, zavisno od karaktera razlike. Isto pravilo važi i za računovodstveno obuhvatanje i bilansiranje kod sticaoca u poslovnoj kombinaciji sticanja drugog entiteta kroz fuziju pripajanjem ili spajanjem.

Normativnu osnovu navedenog opšteg računovodstvenog pristupa u konsolidovanim finansijskim izveštajima, odnosno poslovnim knjigama sticaoca i njegovim pojedinačnim finansijskim izveštajima čini *MSFI 3 – Poslovne kombinacije*. Navedeni standard prvobitno donet od strane IASB 2004. godine, a potom revidiran 2008. godine (sa primenom od 01.7.2009. godine), zamenio je *MRS 22 – Poslovne kombinacije*. Specifičnost i prethodnog *MRS 22*, kao i prvobitne i sada važeće verzije *MSFI 3* jeste mogućnost identifikovanja i priznavanje imovine i obaveza koje prethodno nisu bile priznate u finansijskim izveštajima entiteta u koji se investira (zavisno preduzeće), odnosno stečenog entiteta, uključujući i nematerijalnu imovinu. Pretpostavka *a priori* ispunjenosti generalnih kriterijuma za priznavanje nekog dela imovine (pozdanost odmeravanja i verovatnoća priliva ekonomskih koristi u entitet po osnovu imovine), uz dovoljnost ispunjenja uslova odvojivosti ili postojanja ugovornog (zakonskog) osnova, u skladu sa *MSFI 3*, omogućila je da se kao prepoznatljiva nematerijalna imovina stečena u poslovnoj kombinaciji priznaju odvojeno od gudvila, na primer: trgovačka marka, naziv internet domena, liste potrošača (kupaca), drama, opera, balet, ugovor o franšizi i dr.

Priznavanje odvojeno od gudvila prepoznatljive nematerijalne imovine koja u pojedinačnim finansijskim izveštajima stečenog entiteta nije ispunjavala uslove priznavanja, u funkciji je ključnog principa izveštavanja o poslovnoj kombinaciji, kodifikovanog u Uvodu MSFI 3 – „obezbeđenje informacija koje korisnicima omogućavaju da ocene prirodu i finansijske efekte sticanja“. Drugim rečima, korisnicima konsolidovanih, odnosno pojedinačnih finansijskih izveštaja (u slučaju fuzije) treba omogućiti da donesu zaključke o tome koliko je određeni deo imovine i obaveza stečenog entiteta doprineo formiranju kupovne cene (prenesene naknade), a koliki deo otpada na gudvil, odnosno na očekivane efekte sinergije od kombinovanja dva poslovanja i na vrednost elemenata koji se ne mogu posebno priznati od gudvila.

Da bi se realizovao cilj izveštavanja o poslovnoj kombinaciji u skladu sa MSFI 3, poslovna kombinacija se mora računovodstveno obuhvatiti primenom metode sticanja. Shodno ovoj metodi, sticalac u svojim finansijskim izveštajima priznaje stečenu imovinu i preuzete obaveze po njihovim fer vrednostima na datum sticanja. Budući da za određenu imovinu, a naročito nematerijalnu, najčešće ne postoji aktivno tržište, njena fer vrednost se uglavnom utvrđuje primenom različitih tehnika procena.

Imajući u vidu definisanu temu i zahtevani obim, u ovom radu će biti posvećena pažnja samo delu nematerijalne imovine koja se može priznati odvojeno od gudvila, i to onoj koja je rezultat postojećih odnosa sa kupcima (potrošačima) koje je stečeni entitet izgradio do trenutka realizacije poslovne kombinacije. Prethodno će biti data opšta razmatranja o osnovama identifikovanja i priznavanja prepoznatljive nematerijalne imovine kroz proces finansijskog *due-diligence*. Potom će u drugom delu rada biti definisani kriterijumi za priznavanje, kao i moguće vrste ovog dela imovine koja se može priznati kao posebna stavka u finansijskim izveštajima sticaoca. Treći deo rada biće posvećen karakteristikama nematerijalne imovine povezane sa kupcima (potrošačima), kako bi se stvorila osnova za bolje razumevanje razloga priznavanja i naročito načina njenog vrednovanja. Konačno, u četvrtom delu rada bavićemo se specifičnim tehnikama (metodama) procene nematerijalne imovine, naročito sa stanovišta onih stavki koje potiču iz odnosa sa kupcima (potrošačima).

1. FINANSIJSKI *DUE-DILIGENCE* KAO OSNOVA ZA IDENTIFIKOVANJE, PRIZNAVANJE I VREDNOVANJE NEMATERIJALNE IMOVINE ODVOJENO OD GUDVILA

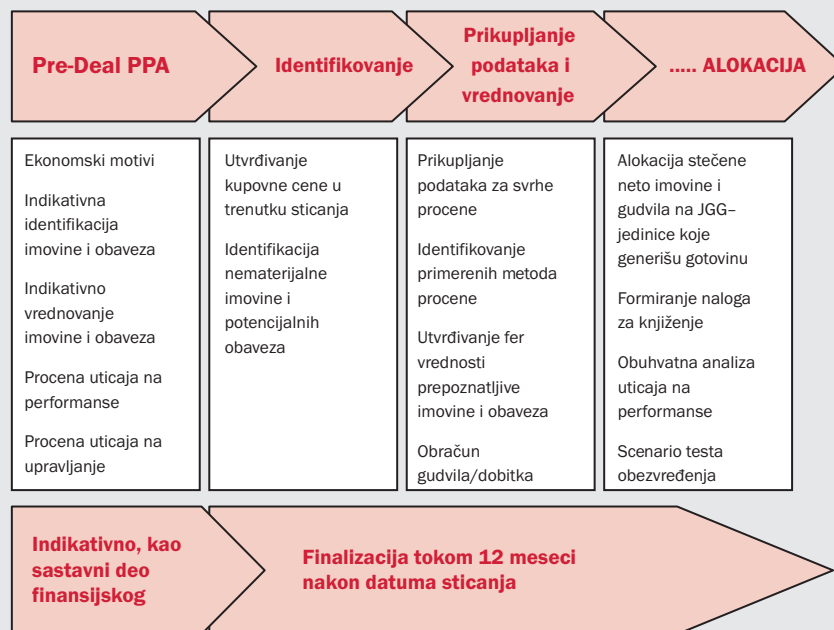
Složenost postupka preuzimanja drugog preduzeća ili samo sticanje kontrole nad njim, uslovljava relativno dugi vremenski period do kompletiranja poslovne kombinacije kako u poslovnom, tako i u pravno-ekonomskom, a naročito računovodstvenom smislu. Da bi se obezbedio „dužni nivo obazrivosti“ (na engleskom: *due-diligence*), u postupku preuzimanja, odnosno sticanja kontrole, neophodno je prethodno sprovesti niz analiza, poput, finansijske, pravne, tržišno-komercijalne, analize ljudskih resursa i dr.¹ Finansijski *due-diligence* treba da obezbedi informacije za ocenu očekivanih efekata poslovne kombinacije na imovinski, finansijski i prinostni položaj, kao i novčane tokove sa stanovišta sticaoca. Računovodstvenu podlogu za ocenu tih efekata čine planski finansijski izveštaji. Pri tome, jedan od faktora koji značajno utiče na sadržinu tih izveštaja i, time, očekivane poslovne performanse, čini visina prenesene naknade (kupovne cene, odnosno troška sticanja), sa jedne strane, i fer vrednost stečenih sredstava i preuzetih obaveza, sa druge strane.

1.1. Alokacija prenesene naknade kao segment finansijskog *due-diligence* procesa

Načinom alociranja prenesene naknade na prepoznatljivu imovinu i obaveze bavi se MSFI 3 – *Poslovne kombinacije*. Iako revidirani standard MSFI 3 iz 2008. godine ne sadrži eksplicitni opis postupka kao prvobitna verzija standarda iz 2004. godine, shodno suštini metode sticanja, sticalac treba na datum sticanja da rasporedi iznos prenesene naknade na prepoznatljivu imovinu, obaveze i potencijalne obaveze po fer vrednosti uz priznavanje gudvila (za preostali neraspoređeni iznos) ili dobitka od povoljne kupovine (u slučaju kada je prenesena naknada niža od fer vrednosti stečene neto imovine). S obzirom na to da je u stvarnosti nemoguće obezbediti sve potrebne informacije za tačno utvrđivanje odnosnih vrednosti, kao i samih elemenata imovine i obaveza do dana sticanja, postupak alokacije kupovne cene (*PPA – Purchase*

¹ Opširnije o područjima i ciljevima navedenih analiza videti: Denčić-Mihajlov, K. (2009), *Strategija i taktika preuzimanja*, Ekonomski fakultet Niš, str. 43-45.

SLIKA 1. Postupak alokacije kupovne cene



IZVOR: Arbeitskreis ..., 2009, str. 7.

Price Allocation) globalno se deli u dve faze – predfaz u i glavnu fazu (slika 1). Svakako da potpunost metodološkog postupka podrazumeva najpre (1) definisanje strategije PPA, zatim (2) analizu transakcija, nakon čega sledi (3) sprovođenje PPA, i, konačno, (4) obelodanjivanje.²

Kako se na slici 1 vidi, do datuma formalno pravnog preuzimanja drugog preduzeća, odnosno sticanja kontrole nad njim, sprovodi se postupak prethodne alokacije kupovne cene (u stručnoj literaturi poznat kao: *Pre-Deal PPA*). Nakon toga, sledi kompletiranje svih informacija koje su od značaja za finalnu alokaciju kupovne cene i utvrđivanje gudvila ili dobitka od povoljne kupovine. Samim tim, priznavanje stečene imovine i preuzetih obaveza i njihovo vrednovanje na datum sticanja ima indikativni karakter, budući da je rezultat *Pre-Deal PPA* – procesa. Standard MSFI 3 (rev. 2008), u paragrafima 45-50. dozvoljava, naime, da sticalac tokom najduže narednih 12 meseci može retroaktivno da koriguje preliminarne iznose priznate na datum sticanja i da eventualno prizna dodatnu imovinu i obaveze ukoliko pribavi informacije o činjenicama i okolnostima koje su na datum sticanja postojale kao osnov za njihovo priznavanje.

Korigovanje preliminarno priznatog iznosa imovine i obaveza za posledicu će imati povećanje ili smanjenje inicijalno priznatog gudvila. Pri tome, ukoliko je već vršen obračun amortizacije, neophodno je izvršiti njenu korekciju za efekte promena vrednosti osnovice za njen obračun – kod imovine koja je preliminarno bila priznata i podleže obračunu amortizacije. Odnosne korekcije treba da budu sprovedene u skladu sa *MRS 8 – Računovodstvene politike, promene računovodstvenih procena i greške*, i to retroaktivnim korigovanjem početnog obuhvatanja poslovne kombinacije na datum sticanja. Iako se u ovom slučaju konačno priznavanje i odmeravanje stečene imovine i preuzetih obaveza sprovodi nakon datuma sticanja, odnosno obračuna, IASB i FASB su bili na stanovištu da prospektivno priznavanje efekata korekcija kako to zahteva *MRS 10 – Događaji posle izveštajnog perioda*, ne bi bilo u skladu sa principima priznavanja i odmeravanja u revidiranom MSFI 3. Naime, shodno tumačenju ovih odbora, efekti informacija koje prve postanu dostupne nakon perioda omeravanja i koje pružaju dokaze o uslovima ili okolnostima koje su postojale na datum sticanja, treba da se odražavaju u računovodstvenom obuhvatanju na taj datum, odnosno, u skladu sa *MRS 8*. (MSFI 3, rev. 2008, VS 399)

² Šire o tome: Vettiger, T., Hirzel, C. (2009), *Praktische Umsetzung der IFRS-Richtlinien zu Unternehmenskäufen*, in: *Finanz- und Rechnungswesen, Jahrbuch 2009*, von Conrad Mayer und Dieter Pfaff, Weka, Zürich, str. 75-108.

1.2. Analiza potencijalne nematerijalne imovine i njeno identifikovanje

Proces finansijskog *due-diligence*, kako je prikazano na slici 1, počinje analizom potencijalne imovine i obaveza stečenog entiteta koja može biti priznata u finansijskim izveštajima sticaoca. Ishod ove analize je u indikativnom identifikovanju i vrednovanju, između ostalog, i nematerijalne imovine koja se može priznati odvojeno od gudvila. Značaj ovog segmenta finansijskog *due-diligence-a*, pored obezbeđenja dokumentacione osnove za realizaciju poslovne kombinacije, leži i u smanjenju informacione asimetrije između sticaoca i stečenog entiteta i, time, mogućnosti realnijeg utvrđivanja njihovih vrednosti – kao osnove utvrđivanja odštetnih davanja.

U stručnoj literaturi se, inače, celokupni proces prethodne alokacije kupovne cene razmatra sa stanovišta ciljeva eksternih i internih korisnika rezultata tog procesa. Sa stanovišta eksternih korisnika, indikativno priznavanje i vrednovanje nematerijalne imovine treba da doprinese većoj relevantnosti finansijskih izveštaja za odlučivanje. Naime, aktiviranje nematerijalne imovine koja bez poslovne kombinacije ne bi ispunjavala kriterijume za priznavanje, omogućuje „demonstraciju snage preduzeća“, odnosno potencijala uspeha (prim. D.S.), i šalje pozitivne signale bilansnim adesatima, a naročito investitorima (Tran, 2011, str. 539).

Rezultate finansijskog *due-diligence* sticalac u poslovnoj kombinaciji, tačnije njegova uprava, kao interni korisnik, upotrebiće za definisanje konačne kupovne cene (prenesene naknade), ali i za upravljanje nad stečenim entitetom. Kada je u pitanju upravljački aspekt, indetifikovanje i zasebno priznavanje, na primer, nematerijalne imovine povezane sa kupcima, obezbeđuje sticaocu informacionu podlogu za upravljanje rizicima povezanim sa kupcima, kao bitne determinante poslovnog uspeha, novčanih tokova i uopšte poslovnih performansi.³

Postupci koji se koriste u analizi postojanja potencijalne nematerijalne imovine, zavisno od izvora informacija, mogu biti različiti. Izvori informacija mogu biti eksterni i interni, pri čemu se mogu koristiti tzv.

direktne i indirektne metode identifikovanja odnosno imovine.

U početnoj fazi analize, kada sticalac još uvek nema pristupa dokumentaciji i računovodstvenoj evidenciji entiteta koji je predmet sticanja, moguće je koristiti eksterne izvore. To su, pre svega, javno dostupne informacije o entitetu – poput njegovih finansijskih izveštaja, izveštaja o poslovanju, internet prezentacija, novinskih napisa, granskih analiza i sl. Uzimajući u razmatranje navedene informacije, kao i gransku pripadnost, može se naslutiti koja nematerijalna imovina najviše doprinosi dobrim poslovnim performansama, a pri tome nije priznata u bilansu stanja. Pristup internim izvorima, kao što su, na primer, izveštaji namenjeni menadžmentu, planski izveštaji, zaključeni ugovori, i sl., moguć je u kasnijoj fazi analize, a često nakon datuma sticanja i faktičkog preuzimanja entiteta, odnosno kontrole nad njim.

Direktan uvid u ugovore, liste kupaca, istraživačko-razvojne aktivnosti, tehnološke procese, recepture i sl., omogućuje da se identifikuje nematerijalna imovina koja bi mogla biti predmet priznavanja odvojeno od gudvila. Značajno sredstvo za realizaciju tog cilja finansijskog *due-diligence* predstavljaju upitnici kao i direktni razgovori sa menadžmentom i zaposlenima u preduzeću koje je predmet sticanja.

Kod indirektne metode, analitičar polazi od već utvrđene liste moguće nematerijalne imovine i ispituje da li su ispunjeni uslovi za njeno ne samo priznavanje, već i vrednovanje. S obzirom na to da niti standardima niti drugom računovodstvenom regulativom nije ustanovljen konačni spisak potencijalne nematerijalne imovine koja se može priznati u poslovnoj kombinaciji, najčešće se polazi od liste koja je data u Ilustrativnim primerima MSFI 3.⁴ Nedostatak ovakvog pristupa leži upravo u mogućnosti propuštanja identifikovanja i priznavanja neke stavke nematerijalne imovine koja se ne nalazi na unapred pripremljenoj listi, ali i eventualno davanja većeg značaja nekoj nematerijalnoj imovini u odnosu na onu koja prostiće iz prirode poslovanja entiteta. (Arbeitskreis, 2009, str. 10) Sa druge, pak, strane, preterano oslanjanje na analizu nematerijalne imovine koja doprinosi poslovnom uspehu i u vezi je sa prirodom poslovanja, stvara opasnost od propuštanja identifikovanja i priznavanja nekog drugog nematerijalnog sredstva. Kao primer takve imovine često se navodi interno izrađen softver za praćenje poslovanja (uključujući i računovodstveni

³ Šire o zadacima *Pre-Deal PPA* i značaju identifikovanja i priznavanja nematerijalne imovine povezane sa kupcima videti: Zülch, Henning/Wünsch, Martin (2008): Aufgaben und Methoden der indikativen Kaufpreisallokation (pre-Deal-Purchase Price Allocation) bei der Bilanzierung von Business Combinations nach IFRS 3, in: KoR – Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Nr.7-8/2008, Fachverlag der Verlagsgruppe Handelsblatt, Düsseldorf, str. 468-471.

⁴ Lista moguće nematerijalne imovine sadržana u ovom standardu biće detaljnije obrazložena u sledećem poglavlju ovog rada (naslov 2.1.)

SLIKA 2. Razvoj računovodstvenog tretmana poslovnih kombinacija i nematerijalne imovine

KARAKTERISTIKE	MRS 22 MRS 36 (1998) MRS 38 (1998)	MSFI 3 (2004) MRS 36 (2004) MRS 38 (2004)	MSFI 3 (2008) MRS 36 (2008) MRS 38 (2008)
Dopustive metode bilansiranja	<ul style="list-style-type: none"> • metod kupovine • metod udruživanja interesa 	<ul style="list-style-type: none"> • metod kupovine 	<ul style="list-style-type: none"> • metod sticanja
Tretman gudvila	<ul style="list-style-type: none"> • amortizacija • dopunski test obezvređenja 	<ul style="list-style-type: none"> • isključivo test obezvređenja 	<ul style="list-style-type: none"> • isključivo test obezvređenja
Eksplicitni uslovi za priznavanje nematerijalne imovine	<ul style="list-style-type: none"> • verovatnoća priliva koristi u entitet • mogućnost pouzdanog odmeravanja 	<ul style="list-style-type: none"> • pretpostavlja se verovatnoća priliva koristi u entitet • mogućnost pouzdanog odmeravanja 	<ul style="list-style-type: none"> • pretpostavlja se verovatnoća priliva koristi u entitet • pretpostavlja se mogućnost pouzdanog odmeravanja

softver), bez čijeg postojanja realni potencijali uspeha ne bi bili realizovani. Zbog toga se preporučuje Portero-va analiza lanca vrednosti, odnosno analiza granski specifičnih lanaca vrednosti. (Moser, 2011, str. 12)

Da bi se otklonila opasnost pogrešnog identifikovanja i priznavanja nematerijalne imovine, nezavisno od primenjenog metoda prikupljanja i analize informacija, preporučuje se upoređivanje dobijenih rezultata sa rezultatima sličnih poslovnih kombinacija. (Zülch & Wünsch, 2008, str. 473) Ovakav *Benchmarking* je, međutim, svrsishodan ukoliko su u upoređujućim poslovnim kombinacijama predmet sticanja bili entiteti (poslovanja) iz iste grane i sa sličnim poslovnim performansama.

2. PRIZNAVANJE PREPOZNTLJIVE NEMATERIJALNE IMOVINE U SKLADU SA MSFI 3

Uporedo sa identifikovanjem potencijalne nematerijalne imovine nophodno je utvrditi da li su ispunjeni uslovi za njeno priznavanje odvojeno od gudvila saglasno važećem normativnom okviru za finansijsko izveštavanje. U nastavku će biti više reči najpre o kriterijumima za priznavanje, a potom i o mogućim vrstama nematerijalne imovine koja se može priznati kao posebna stavka aktive u finansijskim izveštajima sticaoca u poslovnoj kombinaciji.

2.1. Uslovi za priznavanje

Proces usaglašavanja MRS/MSFI i američkih opšte prihvaćenih računovodstvenih principa (US-GAAP)

u zajedničkom projektu IASB i FASB, doveo je do značajnih promena u računovodstvenom tretmanu poslovnih kombinacija tokom poslednje decenije. Kada je u pitanju nematerijalna imovina, izmene se odnose na uslove priznavanja odvojeno od gudvila, kao na tretman gudvila nakon početnog priznavanja (slika 2).

Opšti kriterijumi priznavanja nekog sredstva iz *Okvira*, kao i konkretno – nematerijalne imovine iz MRS 38 (paragraf 21):

- (1) verovatnoća da će se buduće ekonomske koristi pripisive toj imovini uliti u entitet, kao i
- (2) mogućnost pouzdanog odmeravanja nabavne vrednosti,

shodno revidiranom standardu MSFI 3, nisu više eksplicitni uslovi za priznavanje. Naime, prilikom usvajanja MSFI 3, a potom i pri njegovom revidiranju, pošlo se od pretpostavke da kriterijum priznavanja u vezi sa verovatnoćom priliva budućih ekonomskih koristi se uvek smatra ispunjenim za nematerijalnu imovinu stečenu u poslovnoj kombinaciji (MSFI 3, BC 126-130). Objašnjenje takve *a priori* pretpostavke leži u činjenici da se nabavna vrednost te nematerijalne imovine priznaje u visini njene fer vrednosti na datum sticanja. S obzirom na to da fer vrednost treba da održava tržišna očekivanja u vezi sa verovatnoćom priliva budućih ekonomskih koristi, smatra se da je taj uslov priznavanja ispunjen. Slično prethodnom, i za drugi kriterijum – pouzdanost odmeravanja, važi *a priori* pretpostavka ispunjenosti. To se tumači hi-

potezom da ako nematerijalna imovina stečena u poslovnoj kombinaciji nastaje kao rezultat ugovornih i drugih zakonskih prava, tada postoji dovoljno informacija za pouzdano odmeravanje njene fer vrednosti.⁵

Nematerijalna imovina se, prema definiciji iz MSFI 3, određuje kao *prepoznatljiva* nemonetarna imovina bez fizičke suštine. Prepoznatljivost je, prema zaključku IASB, karakteristika koja konceptualno odvajala ostalu nematerijalnu imovinu od gudvila. Stoga je za njeno priznavanje u poslovnoj kombinaciji odvojeno od gudvila dovoljno postojanje jednog od obeležja *prepoznatljivosti*, odnosno:

- (a) da je odvojiva, ili
- (b) da nastaje po osnovu ugovornih i drugih zakonskih prava.

Prvo obeležje pretpostavlja odvojivost nematerijalne imovine od stečenog entiteta (poslovanja) i *moгуćnost* da se ona proda, prenese, licencira, iznajmi ili razmeni – bilo pojedinačno ili zajedno putem povezanog ugovora. Pri tome, navedene *moгуćnosti* se ne moraju bezuslovno iskoristiti, već je dovoljno postojanje dokaza o transakcijama za tu vrstu imovine ili imovinu sa sličnim karakteristikama, bez obzira na učestalost pojavljivanja takvih transakcija i da li sticalac učestvuje u njima, da bi se dokazala odvojivost kao obeležje prepoznatljivosti, odnosno kao uslov priznavanja. Štaviše, u MSFI 3 je, pod uticajem američkog SFAS 141, odbačeno obeležje *namere* prodaje, prenosa ili bilo kog drugog načina razmene sredstava kao uslova postojanja odvojivosti.

Interno generisana nematerijalna imovina stečena u poslovnoj kombinaciji biće priznata u finansijskim izveštajima sticaoca čak i ako nije odvojiva od stečenog entiteta ili drugih prava i obaveza, ukoliko proističe iz ugovornog odnosa ili zakonskog prava.

Cilj određivanja specifičnih uslova za priznavanje nematerijalne imovine odvojeno od gudvila treba tražiti u želji da se što tačnije utvrdi efekat sinergije kombinovanja dva poslovanja, koji svodni izraz ima u priznatom gudvilu. Međutim, sa ovako postavljenim arbitrarnim uslovima, čini se da je ostavljen veoma širok prostor za vođenje ciljane računovodstvene politike i svesno uobličavanje imovinskog, finansijskog i prinosnog položaja i novčanih tokova.

2.2. Vrste nematerijalne imovine koja se može priznati odvojeno od gudvila

Specificiranjem nematerijalne imovine i njenim objašnjenjem bavili su se mnogi autori. S obzirom na to da razmatrana nematerijalna imovina ne ispunjava uvek uslove priznavanja u finansijskim izveštajima, za njeno računovodstveno obuhvatanje merodavni su važeći MSFI 3 i MRS 38. Navedeni standardi kroz ilustrativne primere ili objašnjenja navode moguće stavke nematerijalne imovine koje se mogu priznati kao deo stečene imovine u poslovnoj kombinaciji. Pri tome, namera standarda nije da se utvrdi sveobuhvatna lista ovog dela imovine, već da se ilustruje primenljivost prethodno definisanih uslova priznavanja i mogućnost vrednovanja. Polazeći od ilustrativnih primera iz MSFI 3, kao i Uputstva br. 4 Saveta za međunarodne standarde vrednovanja (International Valuation Standards Council, 2010), u slici br. 3. dajemo okvirni prikaz stavki nematerijalne imovine koja se može priznati odvojeno od gudvila.

Tačno razgraničenje stavki unutar nematerijalne imovine i njihovo zasebno priznavanje nije, međutim, uvek jednostavno, pa čak i moguće. Tako, na primer, proizvodna marka može biti usko povezana sa listom kupaca (potrošača), što onemogućuje utvrđivanje njihovih pojedinačnih vrednosti, te je njihovo razdvajanje neopravdano. Zbog toga se u stručnoj literaturi preporučuje da se najpre izvrši rangiranje identifikovane nematerijalne imovine prema njenom značaju, polazeći od pripadnosti grani i poslovnog modela stečenog entiteta. (Arbeitskreis, 2009, str. 14.) Time se olakšava kasniji izbor i primena metoda procene vrednosti odnosno imovine. Preliminarno rangiranje u funkciji je i određivanja praga (granice) značajnosti (materijalnosti), kao i eventualnog sažimanja pojedinačnih stavki identifikovane nematerijalne imovine u jednu.

Utvrđivanje materijalnosti neke stavke identifikovane nematerijalne imovine zasniva se na opštoj odredbi ove kvalitativne karakteristike iz *Okvira*. Naime, potrebno je utvrditi da li izostavljanje ili pogrešno prikazivanje date stavke može uticati na ekonomske odluke korisnika donete na osnovu finansijskih izveštaja.⁶ Ovako nepreciznom određenju materijalnosti se često upućuje kritika budući da se na taj način stvara preveliki prostor za vođenje ne samo računovodstvene

⁵ Svakako da su ovakve pretpostavke za priznavanje nematerijalne imovine stečene u poslovnoj kombinaciji sadržane u MSFI 3 uslovele i odgovarajuće izmene MRS 38 (paragrafi 33-34).

⁶ Paragraf 30 Okvira za sastavljanje i prezentaciju finansijskih izveštaja. Svakako da pri oceni značajnosti (materijalnosti) treba sagledati i odnos koristi i troškova u vezi sa identifikovanjem, vrednovanjem i obelodanjivanjem neke stavke nematerijalne imovine.

SLIKA 3. Vrste nematerijalne imovine koja se može priznati odvojeno od gudvila

VRSTA / KLASA NEMATERIJALNE IMOVINE	osnova priznavanja	VRSTA / KLASA NEMATERIJALNE IMOVINE	osnova priznavanja
NEMATERIJALNA IMOVINA POVEZANA SA MARKETINGOM		NEMATERIJALNA IMOVINA KOJA SE ZASNIVA NA UGOVORIMA	
Trgovačke marke, imena i deklaracije	ugovorna	Ugovori o licenciranju, tantijemama i mirovanju	ugovorna
Pakovanje (jedinstvena boja, oblik i dizajn pakovanja)	ugovorna	Ugovori o oglašavanju, izgradnji, upravljanju, uslugama, snabdevanju	ugovorna
Novinski impresumi	ugovorna	Ugovori o lizingu	ugovorna
Nazivi internet domena	ugovorna	Građevinske dozvole	ugovorna
Nekonkurentski sporazumi	ugovorna	Ugovori o franšizi	ugovorna
NEMATERIJALNA IMOVINA POVEZANA SA KUPCIMA		Prava za rad i difuzno emitovanje	ugovorna
Liste kupaca (potrošača)	neugovorna	Uslužni ugovori (npr. ugovori o servisiranju hipoteke)	ugovorna
Neizvršene porudžbine ili proizvodnja	ugovorna	Ugovori o radu	ugovorna
Ugovori sa kupcima i sa njima povezani odnosi sa kupcima	ugovorna	Prava korišćenja (pravo na bušenje, vodu, vazduh, puteve, minerale, seču drveća)	ugovorna
Neugovorni odnosi sa kupcima	neugovorna	NEMATERIJALNA IMOVINA KOJA SE ZASNIVA NA TEHNOLOGIJI	
NEMATERIJALNA IMOVINA POVEZANA SA UMETNOŠĆU		Patentirana tehnologija	ugovorna
Drame, opere, baleti	ugovorna	Računarski softver	ugovorna
Knjige, časopisi, novine i dr.	ugovorna	Nepatentirana tehnologija	neugovorna
Muzička dela (kompozicije, tekstovi pesama, džinglovi)	ugovorna	Baze podataka, uključujući i vlasničke knjige	neugovorna
Slike i fotografije	ugovorna	Tajne zanata kao što su formule, procesi ili recepti	ugovorna
Video i audio-vizuelni materijal	ugovorna		

vodstvene politike, već i za bilansne manipulacije. (Kütting & Weber, 2007, str. 9) Kako bi se otklonila mogućnost preterane subjektivnosti, u literaturi i praksi revizije su ustanovljeni različiti kvantitativni i kvalitativni kriterijumi za utvrđivanje materijalnosti neke stavke u finansijskim izveštajima. Kada je u pitanju utvrđivanje značajnosti konkretne stavke identifikovane nematerijalne imovine, preporučuje se utvrđivanje relativnog učešća njene vrednosti u: (1) ukupnom iznosu celokupne prepoznatljive nematerijalne imovine; (2) ukupnoj vrednosti aktive; kao i (3) vrednosti grupe nematerijalnih sredstava kojoj po svojoj prirodi pripada. Da bi se obezbedila opreznost pri utvrđivanju nivoa značajnosti neke stavke nematerijalne imovine, preporučuje se definisanje opsega vrednosti određenog kvantitativnog kriterijuma (npr. interval „od“ „do“ procenata) i, shodno tome, formira skala značajnosti. (Wolz, 2002, str. 228)

Kvalitativni kriterijumi za utvrđivanje značajnosti priznavanja neke stavke nematerijalne imovine odvojeno od gudvila zavise od prirode same poslovne

kombinacije. Tako, na primer, važno softversko rešenje razvijano u entitetu koji je predmet sticanja ukoliko sa stanovišta sticaoca nema upotrebnu vrednost, budući da nije primenljivo u njegovom informacionom sistemu, ne treba priznati kao stavku nematerijalne imovine.

3. KARAKTERISTIKE NEMATERIJALNE IMOVINE POVEZANE SA KUPCIMA

Ispitivanje mogućnosti priznavanja neke stavke nematerijalne imovine i naročito njenog vrednovanja zavisi umnogome od razumevanja njene same prirode. Za potrebe ovog rada, u nastavku ćemo ukratko objasniti suštinu nematerijalne imovine povezane sa kupcima (potrošačima) koja shodno MSFI 3 izvesno može da ispuni uslove priznavanja i vrednovanja.

a) Liste kupaca – potrošača (Customer lists)

Po pojmom „liste kupaca“ podrazumeva se skup različitih pravnih, ekonomsko-privrednih ili ličnih po-

dataka o kupcima. Takva lista može biti formirana na različite načine, uključujući i formu baza podataka o kupcima (potrošačima). Zavisno od toga da li su kupci fizička ili pravna lica, lista (baza) može sadržati vrlo specifična obeležja kupaca – poput njihovih preferencija, zanimanja, starosne dobi, obrazovanja i sl. (kada su u pitanju fizička lica), odnosno, proizvodno-prodajni asortiman, finansijsku snagu, tržišno učešće i sl. (kada su u pitanju pravna lica).

Ukoliko sačinjavanje liste kupaca i pribavljanje određenih informacija o njima ne zahtevaju visoke troškove, vrednost takve liste bi bila neznatna, u kom slučaju treba odustati od njenog priznavanja kao stavke nematerijalne imovine. Suprotno, lista kupaca u kojoj su sadržane informacije do kojih se teže dolazi, uz visoke troškove i koje obezbeđuju komparativnu prednost vlasnika liste u odnosu na konkurente, imaće znatno višu vrednost i biće podobna za priznavanje u poslovnoj kombinaciji.⁷

I pored nepostojanja ugovorno-pravne osnove, kod liste kupaca postoji odvojivost, budući da se može prodati ili na drugi način razmeniti, čime ispunjava kriterijum priznavanja. Mogućnost priznavanja se ipak može ograničiti ukoliko takva lista ima karakter poverljivosti i podleže zakonskoj regulativi ili drugim aktima koji uređuju materiju zaštite podataka.

b) Neizvršene porudžbine ili proizvodnja (order or production backlog)

Za razliku od liste kupaca, osnov za priznavanje neizvršenih porudžbina ili proizvodnje kao stavke nematerijalne imovine čini ugovorno-zakonski kriterijum budući da se zasnivaju na zaključenom ugovoru o isporuci kupcu. Pored toga, postoji mišljenje da se prepoznatljivost, kao uslov priznavanja može tumačiti i u širem smislu. Naime, čak i kada je iz razloga poverljivosti zabranjena pojedinačna prodaja ugovora sa kupcem i sa tim povezana neizvršena porudžbina, uslov za zasebno priznavanje kao stavke nematerijalne imovine postoji. Ovo stoga što se na bazi zaključenog ugovora izvesno očekuje priliv gotovine i može pozdano utvrditi njegova vrednost. (Arbeitskreis, 2009,

⁷ Tako, na primer, predmet sticanja je preduzeće koje se bavi proizvodnjom tehnike (instrumenata) za stomatologiju, koje ima formiranu listu kupaca (stomatoloških ordinacija) sa informacijama, između ostalog i o stomatolozima kojima je potrebno obezbediti specijalne, netipične instrumente s obzirom na njihovu „levorukost“. Ova specifična informacija je nedostupna konkurenciji, čini konkurentnijim njenog imaoa, njeno pribavljanje izaziva visoke troškove, što ukupno doprinosi oceni da lista kupaca ima visoku vrednost, može se prodati ili na drugi način razmeniti, te je treba priznati kao nematerijalno sredstvo odvojeno od gudvila.

str. 24) Osim toga, MSFI 3 predviđa mogućnost priznavanja vrednosti neizvršenih porudžbina ili proizvodnje čak i kada se nalozi za kupovinu ili prodaju mogu otkazati. Uslov priznavanja tada postoji ukoliko izvesno se porudžbina ili proizvodnja može prodati drugom kupcu.

v) Ugovori sa kupcima i sa njima povezani odnosi sa kupcima (contractual customer relationships)

Iako se u MSFI 3 (IE 26-30) pod navedenim nazivom obrađuje ova klasa nematerijalne imovine, moguće je zasebno priznati stavku *Ugovor sa kupcima* i stavku *Odnosi sa kupcima (potrošačima)*. Mogućnost zasebnog priznavanja proističe iz ugovorno-zakonske zasnovanosti, ali i mogućnosti definisanja različitih vekova trajanja odnosnih delova nematerijalne imovine usled specifičnih načina korišćenja ekonomskih koristi povezanih sa njima.

Zaključeni ugovor sa kupcima ne mora bezuslovno da postoji da bi se priznao odnos sa njim kao stavka nematerijalne imovine. Odnos sa kupcima, shodno MSFI 3 (ilustrativni primer IE 28), postoji i kada:

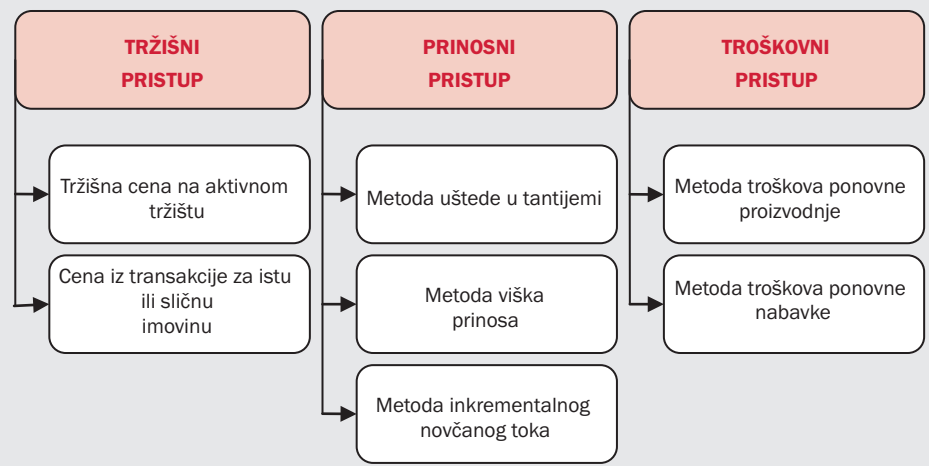
- entitet ima informaciju o kupcu (potrošaču) i ima redovni kontakt sa njim; i
- kupac (potrošač) može da ostvari redovni kontakt sa entitetom.

Iz ovakvog tumačenja MSFI 3 može se zaključiti da za priznavanje odnosa sa kupcima presudan uticaj ima postulat „suština iznad forme“ (*substance over form*). (Lüdenbach, 2008, str. 1811) Odnosi sa kupcima (potrošačima) izgrađeni u prošlosti, na primer, kroz programe lojanosti, bonusa i sl., čak i ako nisu zasnovani na ugovoru, ispunjavaju, dakle, uslove priznavanja. Isto tako, ugovori sa kupcima sklopljeni pre datuma sticanja, čak i kada je isteklo njihovo važenje u trenutku poslovne kombinacije, bez obzira na nedostatak ugovorno-pravnog osnova, ukoliko je izvesno njihovo obnavljanje, mogu se priznati kao stavka nematerijalne imovne. (Lüdenbach, 2008, str. 211) Sa druge, pak, strane, isključena je mogućnost priznavanja pretpostavljenih budućih odnosa sa novim kupcima i sa njima povezanih potencijalnih ugovora o isporuci.

g) Neugovorni odnosi sa kupcima

Odnos sa kupcima stečen u poslovnoj kombinaciji koji ne proističe iz ugovora, shodno MSFI 3, IE 31., ipak može biti priznat kao prepoznatljiva nematerijalna imovina budući da je odnos odvojiv. Odvojivost se može dokazati ukoliko postoje transakcije razmene za istu ili sličnu imovinu koje ukazuju da su drugi entite-

SLIKA 4. Metode procene vrednosti nematerijalne imovine



ti prodali ili na drugi način preneli određenu vrstu ne- ugovornog odnosa sa kupcem. Budući da je u najvećem broju slučajeva teško obezbediti relevantne informacije za vrednovanje neugovornih odnosa sa kupcima, neki autori smatraju da je pre utvrđivanja parametara potrebnih za izračunavanje fer vrednosti odnosa sa kupcima (potrošačima) smisleno najpre ispitati ekonomski odnos sa gudvilom, markom i drugim stavkama prepoznatljive nematerijalne imovine sa kojima je u uzročno-posledičnoj vezi. (Lündenbach, 2008, str. 1820) Tek ukoliko se ustanovi visok značaj neugovornih odnosa u odnosu na druge elemente nematerijalne imovine, opravdano je priznati ih odvojeno od gudvila.

4. VREDNOVANJE PREPOZNATLJIVE NEMATERIJALNE IMOVINE U POSLOVNOJ KOMBINACIJI

4.1. Metode vrednovanja

U skladu sa opštim principom odmeravanja kodifikovanim u MSFI 3, identifikovana nematerijalna imovina se priznaje po njenoj fer vrednosti odmerenoj na dan sticanja. Izuzetak čini imovina, odnosno grupa za otuđenje, koja je klasifikovana kao imovina koja se drži za prodaju na datum sticanja. Takva imovina se saglasno MSFI 5 – *Stalna imovina koja se drži za prodaju i prestanak poslovanja* odmerava po fer vrednosti umanjenom za troškove prodaje (paragrafi 15-18. MSFI 5). Specifičnosti prepoznatljive nematerijalne imovine i sa tim povezane mogućnosti pribavljanja odgovarajućih informacija kao inputa za proces vrednovanja, uslovile su da u stručnoj literaturi i praksi procene ne postoji jedinstveni postupak, već se svi pristupi u proceni svrstavaju u tri osnovne grupe (slika 4).

Imajući u vidu arbitratnost mogućih prevoda navedenih metoda, u prethodnom pregledu dati su njihovi nazivi koji imaju i alternativne prevode. Zbog toga će u nastavku, pri njihovom objašnjenju biti analizirane i alternative u prevodu naziva odnosnih metoda na srpski jezik. Pri tome, bez namere da detaljno obrađujemo postupke svih prikazanih metoda, ukratko ćemo objasniti njihovu suštinu, uz ilustraciju i detaljnije objašnjenje metode viška prinosa.

a) Tržišni pristup

Najviši nivo u hijerarhiji postupaka utvrđivanja fer vrednosti imovine i obaveza čine metode koje se zasnivaju na upotrebi podataka (cena) sa relevantnog tržišta datog sredstva odnosno obaveze. Svakako da bi najpouzdanije odmeravanje određene stavke nematerijalne imovine bilo ako bi se njome trgovalo na tržištu i cena na dan poslovne kombinacije odražavala iznos koji bi se u tom trenutku mogao postići u razmeni datog sredstva između obaveštenih, voljnih strana u okviru nezavisne transakcije. Ukoliko se konkretnom stavkom nematerijalne imovine ne trguje, druga mogućnost je da se koriste cene sa aktivnog tržišta koje su postignute u sličnoj transakciji za istovetnu ili približno istu stavku nematerijalne imovine. Zbog toga se metoda zasnovana na uporedivoj tržišnoj transakciji naziva i *metoda komparacije (comparison approach)*, odnosno, *metoda analogije (Analogiemethode* – na nemačkom).

Međutim, iako je nematerijalna imovina odvojiva od entiteta, tačnije, poslovanja, retke su ili gotovo da ne postoje transakcije za istu ili sličnu imovinu. Razlog tome treba tražiti, između ostalog, i u činjenici da se takva imovina najčešće kreira u skladu sa specifičnostima poslovanja entiteta i u funkciji je realizacije njegovih posebnih poslovnih ciljeva.

Ipak, tržišni pristup se koristi pri utvrđivanju određenih inputa za prinosne metode – na primer, za određivanje stope tantijeme (*royalty rate*) kao osnove primene *relief-from royalty* – metode, pri vrednovanju trgovačke marke, patenata i određenih tipova tehnologije. (Mellen & Evans, 2010, str. 266) Osim toga, tržišni pristup može biti pogodan i pri vrednovanju franšize.

b) Prinosne metode

Odmeravanje nematerijalne imovine pomoću prinosnih metoda zasniva se na utvrđivanju sadašnje vrednosti prihoda (ili profita), cash-flow-a, ili ušteda u troškovima koje se stvarno ili hipotetički mogu ostvariti od strane učesnika na tržištu koji poseduje dato sredstvo. Kako je prikazano na slici 4, postoje tri osnovne metode zasnovane na prinosnom pristupu.

(1) *Metoda uštede u tantijemi (Royalty savings method, poznata i pod nazivom: Relief from royalty method)*

Polazna premisa pri vrednovanju nematerijalne imovine po ovoj metodi je da se odnosna imovina nalazi u posedu (vlasništvu) entiteta, čime se izbegava plaćanje troškova licenciranja tog sredstva. Naknada (tantijema) koja bi se platila trećoj strani na ime korišćenja licence za takvu nematerijalnu imovinu tokom hipotetičkog perioda korišćenja predstavlja osnovu utvrđivanja vrednosti odnosno imovine. Procenjena vrednost date stavke nematerijalne imovine jednaka je sadašnjoj vrednosti očekivanih ušteda po osnovu neplaćanja naknade za korišćenje licence (tantijeme), uvećanu za uštedu u porezu po osnovu amortizacije. Neto ušteda plaćanja tantijeme se, pri tome, dobija množenjem stope tantijeme (*royalty rate*), izražene kao procenat od prihoda (ili neto poslovnog rezultata) i utvrđene baze (*royalty base*), odnosno prihoda (ili neto poslovnog rezultata) koji se može ostvariti od očekivane upotrebe odnosnog sredstva. (Mellen & Evans, 2010, str. 277) Stopa tantijeme je hipotetičkog karaktera, budući da se ona izvlači sa tržišta za licenciranje iste ili slične imovine ili se procenjuje na nivou uobičajenih stopa.

Imajući u vidu suštinu, osim prevoda koji je dat u MRS 38 (paragraf 41a) – „*Metoda oslobođanja obaveze plaćanja tantijeme*“, smatramo da bi se ova metoda mogla označiti i kao: „*Metoda uštede u tantijemi*“ (kako je dato u IVSC – standardu, tj. „*royalty savings method*“, ili kao: „*Metoda analogije cene licence*“ (kako se najčešće prevodi u nemačkoj stručnoj literaturi, tj. „*Methode der Lizenzpreis analogie*“).

Primena ove metode je moguća za vrednovanje, pre svega, trgovačke marke, patenata, postojeće tehnologije, softvera i sl. U slučaju da se za neko nematerijalno sredstvo očekuje da nema ograničeni vek upotrebe, diskontovanim uštedama u tantijemi treba dodati procenjenu rezidualnu vrednost, koja se očekuje u periodu nakon projekcije.

(2) *Metoda viška prinosa (Excess earnings method)*

Metoda viška prinosa (ili „*metoda rezidualne vrednosti*“ – kako se prevodi na nemačkom jeziku – *Residualwertmethode*) zahteva da se vrednost nematerijalnog sredstva utvrdi kao sadašnja vrednost neto novčanog toka koji se može pripisati odnosnom sredstvu, nakon isključenja neto novčanog toka kome doprinose sredstva u sastavu poslovanja kome pripada dato nematerijalno sredstvo. Zavisno od perioda korišćenja sredstva i, time, vremenskog horizonta za koji se projektuju novčani tokovi, postoje dve varijante ove metode – „*single-period excess earnings method*“ (u kome je pretpostavka korišćenja sredstva u jednoj godini), i mnogo češće korišćeni: „*multi-period excess earning method*“, kod koga se pretpostavlja upotreba nematerijalne imovine u više obračunskih perioda.⁸

Ova metoda se koristi za vrednovanje one nematerijalne imovine koja ima najveći uticaj na novčane tokove u jednom preduzeću ili na nivou poslovanja. U pitanju su: odnosi sa kupcima (potrošačima), ugovori sa kupcima, troškovi istraživanja i razvoja i sl.

(3) *Metoda inkrementalnog novčanog toka (Incremental cash-flow method, poznata i pod nazivom: Premium profits method)*

Metoda inkrementalnog novčanog toka počiva na upoređenju očekivanih tokova profita ili gotovine koji bi se ostvarili na nivou poslovanja (ili entiteta kao celine) korišćenjem nematerijalnog sredstva sa tokovima profita (gotovine) koji bi se ostvarili na nivou istog poslovanja (entiteta), ali bez korišćenja odnosnog nematerijalnog sredstva. (International Valuation Standards Council, 2010, § 4.29) Razlika između profita (ili neto novčanih tokova) utvrđenih za navedena dva slučaja se potom svodi na sadašnju vrednost diskontovanjem odgovarajućom stopom, kako bi se dobila procenjena vrednost nematerijalnog sredstva. Osim na opisani način, inkrementalni profit se može utvrditi i kao ušteda u troškovima koja se može ostvariti upotrebom određenog nematerijalnog sredstva.

⁸ Detaljnije objašnjenje utvrđivanje vrednosti primenom ove metode biće dato u završnom delu ovog rada (naslov 4.2).

Iako je teorijska postavka modela jednostavna, u praksi procene se pokazalo da je otežana primena ove metode, pre svega zbog nedovoljno raspoloživih podataka. (Arbeitskreis, 2009, str. 37) Ipak, metoda nailazi na primenu za vrednovanje marke (kada se može odrediti u kojoj meri ona doprinosi ceni), kao i za vrednovanje tehnologije (u slučaju mogućnosti utvrđivanja doprinosa tehnologije uštedama u troškovima).

v) Troškovni pristup

U hijerarhiji postupaka utvrđivanja fer vrednosti imovine, kao poslednja alternativa javljaju se metode zasnovane na troškovima. U teoriji i praksi najčešće se koriste dve metode. Shodno obemama, sredstvo se procenjuje u visini troškova koji bi nastali: (a) u slučaju ponovne nabavke „egzaktne kopije“ odnosno sredstva (tzv. „metoda troškova ponovne nabavke“), odnosno, (b) u slučaju proizvodnje funkcionalno istog sredstva (tzv. „metoda troškova ponovne proizvodnje“). Metode zasnovane na troškovima imaju primenu za vrednovanje sredstava specijalnih namena, gde ne postoji potencijal njihove prodaje ili iznajmljivanja ili je taj potencijal neznatan. (Rzepka & Scholze, 2010, str.298; Mellen & Evans, 2010, str.265)

Nematerijalna imovina stečena u poslovnoj kombinaciji koja ispunjava uslove priznavanja odvojeno od gudvila, koja može biti vrednovana po metodama zasnovanim na troškovima je: interno izrađen softver koji služi za poslovne svrhe, sadržaji internet-strana, korporativne prakse i procedure, kanali distribucije, liste kupaca (potrošača) i sl.

4.2. Vrednovanje „odnosa sa kupcima (potrošačima)“ kao nematerijalne imovine

Iako u stručnoj literaturi nailazimo na različit stepen detaljisanosti objašnjenja postupaka, u nastavku ćemo obrazložiti primenu metode „*multi-period excess earning method*“ sa aspekta glavnih faza pri proceni vrednosti „odnosa sa kupcima“. Pri tome, polazna pretpostavka je da se radi o odnosima sa kupcima koji se zasnivaju na zaključenim ugovorima.

(1) U *prvoj fazi* procene potrebno je utvrditi prihode koji potiču iz odnosa sa kupcima koji se procenjuju kao prepoznatljiva stavka nematerijalne imovine. Iz razloga praktičnosti, i u skladu sa mogućnošću datoj u MRS 38 (par. 36-37), moguće je celokupni portfolio odnosa sa kupcima posmatrati kao jednu stavku i time je zasebno priznati i odmeriti. Pri tome, odnosi sa kupcima ne moraju biti vrednovani na nivou ce-

lokupne populacije kupaca sa kojima postoje zaključeni ugovori. Tako, na primer, respektujući načelo značajnosti (materijalnosti), ova stavka nematerijalne imovine može biti priznata na nivou 20 kupaca od, na primer, ukupno 1000, pri čemu preduzeće ostvaruje sa njima, na primer, 80% ukupnih prihoda u poslednjih 12 meseci. Pojedini autori smatraju, međutim, da ukoliko se može izvršiti podela u više grupa koje ispunjavaju uslove zasebnog priznavanja, iz praktičnih razloga nemogućnosti jasnog i preciznog raščlanjavanja inputa procene, treba odustati od njihovog razdvajanja. Ipak, zasebno priznavanje više grupa odnosa sa kupcima se, prema nemačkom standardu *IDW ES 5*, može sprovesti ako se dokaže visok stepen njihove homogenosti. Homogenost grupa se, pri tome, utvrđuje na osnovu analize vrednosti prihoda ostvarenih sa datim kupcima u prethodnom periodu i zaključnim ugovorima, koeficijentima obrta, odnosno prosečnog vremena naplate potraživanja i sl. (Institut der Wirtschaftsprüfer, 2011, ¶90-91) Bez obzira na to da li se odnosi sa kupcima procenjuju kao jedna ili više stavki, važno je napomenuti da za utvrđivanje njihove vrednosti treba uzeti isključivo prihode koji se očekuju od postojećih kupaca u momentu procene, dok se prihodi od potencijalno novih kupaca ne uzimaju u obzir. Stopa rasta prihoda koja se uzima pri projekciji na nivou preduzeća (poslovanja) je primenljiva i za projekciju prihoda iz odnosa sa kupcima koji su predmet procene.

Pošto polaznu osnovu za projekciju budućih prihoda čine ugovoreni iznosi sa kupcima na datum procene, veoma je važno još u početnoj fazi procene utvrditi „*korisni vek upotrebe odnosa sa kupcima*“, kao i „*stopu napuštanja postojećih kupaca*“ (ili, kako se još naziva, „*stepen topljenja prihoda*“ – *churn rate*). Iako se pri proceni preduzeća kao celine polazi od „*going-concern*“-premise, za nematerijalnu imovinu, naročito za odnose sa kupcima opravdano je očekivati da odnosi koji su postojali u trenutku procene vremenom postanu drugačiji ili prestanu da postoje. Obično se u stručnoj literaturi kao maksimalni korisni vek ugovornih odnosa sa kupcima uzima period od 15 godina. (Lündenbach, & Prusaczyk, 2004, str. 210)⁹ Tokom korisnog veka korišćenja odnosa sa kupcima neminovne su fluktuacije koje podrazumevaju napuštanje određenih kupaca koji su postojali na dan procene. Zbog toga, na bazi statističkih aproksima-

⁹ Inače, detaljnije o načinu utvrđivanja korisnog veka upotrebe nematerijalne imovine videti: Kramer, M. (2010), *Ermessensspielräume bei der Fair-Value-Ermittlung immaterieller Vermögenswerte – Eine empirische Analyse*, Gabler Verlag, Wiesbaden, str. 56-61.

cija (korišćenjem, na primer, IOWA-krive¹⁰), procena na bazi prethodnih iskustava, kao i prospektivno (putem predviđanja raznih scenarija), treba utvrditi stopu napuštanja postojećih kupaca, kao bitne determinante pri projekciji prihoda iz odnosa sa kupcima. (Lündenbach, 2008, str. 1815) Radi pojednostavljenja modela, stepen topljenja prihoda iz odnosa sa postojećim kupcima može biti određen na različite načine (pravolinijski ili aritmetičkom ili geometrijskom degresijom).

(2) *Druga faza* procene podrazumeva utvrđivanje najpre (bruto) poslovnog rezultata pre oporezivanja, a zatim i (neto) poslovnog rezultata nakon oporezivanja, koji treba da reprezentuje neto novčani tok iz poslovne aktivnosti. Radi konzistentnosti pristupa zasnovanog na diskontovanju novčanih tokova koje generiše nematerijalna imovina koja je predmet procene, iz poslovnih rashoda (troškova proizvodnje i ostalih poslovnih rashoda) treba da bude isključena amortizacija budući da ne prouzrokuje odlive gotovine (Arbeitskreis, 2009, str. 39). Pretpostavka je da ostali elementi koji utiču na rezultat (poslovni prihodi i rashodi) generišu odgovarajuće prilive, odnosno odlive gotovine. Imajući u vidu teškoće koje se javljaju u određivanju koji deo poslovnih rashoda se odnosi na realizaciju iz posmatranih odnosa sa kupcima, pojedini autori predlažu direktno utvrđivanje (bruto) poslovnog rezultata pre oporezivanja – kao iznos koji se dobija primenom istorijske ili procenjene stope ovog nivoa rezultata na projektovane prihode. (Rzepka & Scholze, 2010, str. 303)

Inače, pre utvrđivanja neto poslovnog rezultata (posle oporezivanja), može se izvršiti korekcija za prihode koji se ostvaruju po osnovu druge nematerijalne imovine ukoliko je u uskoj vezi sa odnosima sa kupcima (kao, na primer, neizvršene porudžbine ili proizvodne /trgovačke marke i sl.). Zavisno od očekivanja koliko može trajati uslovljenost tih delova nematerijalne imovine, korekcija može biti i za period koji je kraći od korisnog veka upotrebe odnosa sa kupcima, tj. planskog perioda korišćenog u proceni.

(3) Suština metode „*multi-period excess earning method*“ dolazi do punog izražaja u narednoj, *trećoj fazi* procene. Budući da je u prethodnom koraku utvrđeni neto poslovni rezultat (odnosno *cash flow*) na nivou entiteta (poslovanja), isti treba „prečistiti“ za izdatke (odlive gotovine) koji su uslovljeni upotrebom ostalih sredstava entiteta (poslovanja) koja doprinose

ostvarenju rezultata, odnosno novčanih tokova iz odnosa sa kupcima. U suštini, metodom viška prinosa nastoji se da se odmeri koliko bi kupac bio voljan da plati za budući potencijal generisanja novca nematerijalnog sredstva koje je predmet procene. (Mellen & Evans, 2010, str. 275) Cilj postupka je, zbog toga, da se nakon sprovedenog „prečišćavanja“, ostatak neto novčanog toka nedvosmisleno može pripisati isključivo *glavnom nematerijalnom sredstvu (leading asset)* koje je predmet procene – u ovom slučaju – odnosima sa kupcima. Odlivi gotovine koje prouzrokuju *sredstva koja doprinose izdacima* (odnosno, koja doprinose *cash-flow-u* procenjivanog nematerijalnog sredstva – *contributory asset charges*) se najčešće utvrđuju posle utvrđivanja (neto) poslovnog rezultata nakon oporezivanja, iako teorijsko-metodološki postupak ne bi bio pogrešan i ako bi korekcija usledila na nivou rezultata pre oporezivanja. Tada bi obračun odliva bio izvršen bez uzimanja u obzir poreza.

Sredstva koja doprinose *cash-flow-u* procenjivanog nematerijalnog sredstva, a koja se uključuju u obračun su: (1) stalna materijalna sredstva; (2) obrtna sredstva; (3) nematerijalna sredstva, osim sredstva koje je predmet procene; i (4) postojeća radna snaga. (International Valuation Standards Council, 2010, ¶ 4.31) Računski, iznos pretpostavljenih izdataka odgovara visini fer prinosa na data sredstva ili od datih sredstava sa stanovišta investitora. Odgovarajući prinos na sredstvo (*return on contributory asset*) treba utvrditi kao prinos na investiciju koju bi zahtevao tipičan razboriti investitor, obračunat na tržišnu vrednost sredstva. Sa druge strane, prinos od sredstva koje doprinosi novčanim tokovima (*return of contributory asset*) treba da odrazi prinos od originalne investicije u odnosu na sredstvo koje se tokom vremena troši, odnosno amortizuje. (International Valuation Standards Council, 2010, ¶ 5.32) Bez obzira na to da li se koristi prinos „na“ ili „od“, on se za sredstva koja se identifikuju kao ona koja doprinose *cash-flow-u* procenjivanog nematerijalnog sredstva konkretno utvrđuje na sledeći način:

- za osnovna sredstva: nadoknada koja bi bila zahtevana za korišćenje tog sredstva pod pretpostavkom njegovog pribavljanja putem lizinga ili najma. Alternativno, mogao bi se koristiti i fiktivni (pretpostavljeni) iznos amortizacije sredstva. Tada bi prinos na sredstvo bio utvrđen u odnosu na tržišnu kamatnu stopu koja bi bila korišćena pri nabavci sredstva na kredit;

¹⁰Daljnije o primeni ove metode za navedenu svrhu videti: Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e.V (2009): op. cit., str. 60-67.

- za obrtna sredstva: prinos se utvrđuje korišćenjem odgovarajuće kamatne stope na kratkoročne zajmove;
- za ostalu nematerijalnu imovinu: imajući u vidu oskudnost tržišnih informacija, preporučuje se upotreba hipotetičke stope tantijeme koja bi bila korišćena u slučaju lizinga odnosno sredstva;
- postojeća radna snaga, iako ne zadovoljava kriterijume priznavanja, deo je nematerijalne imovine iskazane kroz gudvil, i kao takva doprinosi *cash-flow*-u procenjivanog nematerijalnog sredstva. Budući da se njena vrednost utvrđuje po troškovnom pristupu (kroz uključivanje troškova „pribavljanja i obuke radne snage“), fiktivni prinos na radnu snagu se utvrđuje u odnosu na prosečne troškove kapitala preduzeća. (Arbeitskreis, 2009, str. 40-42; International Valuation Standards Council, 2010, ¶5.33. – 5.37)

(4) „Prečišćavanjem“ neto novčanog toka na nivou entiteta (poslovanja) za fiktivne izdatke po osnovu sredstava koja doprinose njegovom generisanju, stvara se osnova da se na preostali *cash-flow* primeni odgovarajuća diskontna stopa i time utvrdi njena sadašnja vrednost na nivou stavke nematerijalne imovine koja je predmet procene. Diskontna stopa koja se pri tome koristi je najčešće u visini utvrđene prosečne cene kapitala (WACC).¹¹

(5) U prethodnoj iteraciji izračunata sadašnja vrednost neto novčanik tokova nije i konačna vrednost po kojoj se može proceniti stavka nematerijalne imovine. Stečeno nematerijalno sredstvo, naime, podleže amortizaciji u slučaju zasebnog priznavanja, što u projekciji pri proceni novčanik tokova nije uzeto u obzir. Samim tim, u stvarnom periodu korišćenja nematerijalnog sredstva biće iskazan niži poslovni rezultat pre oprezivanja i sam iznos poreza u odnosu na onaj koji je utvrđen kao osnova za procenu, čime je propušteno iskazivanje uštede u porezima po osnovu neiskazane amortizacije (u planskim izveštajima). (Kasperzak & Nestler, 2007, str. 474) Zbog toga se, u *petoj fazi* procene ova ušteda uzima u obzir – kao dodatak na prethodno utvrđenu sadašnju vrednost neto novčanik tokova nematerijalnog sredstva koje je predmet procene.

¹¹ Opširnije o načinu utvrđivanja ove stope i drugim alternativama, videti: Reimsbach, D. (2011), Der Kapitalisierungszins bei der Fair Value-Ermittlung von immateriellen Vermögenswerten – WACC versus WARA, in: KoR – Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Nr. 5/2011, Fachverlag der Verlagsgruppe Handelsblatt, Düsseldorf, str. 230-235.

Računski, *ušteda u porezu po osnovu amortizacije (TAB – Tax Amortization Benefit)* utvrđuje se na sledeći način:

- najpre se utvrđuje sadašnja vrednost uštede u porezu kao proizvod godišnje stope amortizacije nematerijalnog sredstva koje je predmet procene, diskontnog faktora i stope poreza na dobit; a zatim se:
- suma sadašnjih vrednosti ušteda u porezu tokom planskog perioda množi sa tzv. *Step-Up* – faktorom, kako bi se dobio iznos uštede u porezu po osnovu amortizacije. (Rzepka & Scholze, 2010, str. 304).¹²

Konačna fer vrednost nematerijalne imovine biće dakle procenjena kao zbir sadašnje vrednosti neto novčanik tokova pripisivih sredstvu koje je predmet procene i iznosa uštede u porezu po osnovu pretpostavljene amortizacije odnosno sredstva.

Ilustrativni primer procene vrednosti „odnosa sa kupcima“ po metodi viška prinosa

Radi ilustracije prethodno opisanog postupka procene vrednosti nematerijalne imovine po metodi viška prinosa, u nastavku dajemo hipotetički primer procene *odnosa sa kupcima*.

Polazne pretpostavke: U poslovnoj kombinaciji stečen entitet ima izgrađene odnose sa kupcima zasnovane na dugoročnim ugovorima. Pri tome, najveći broj ugovora ima klauzulu mogućnosti opoziva u relativno kratkom roku. Zbog toga se očekuje da stopa napuštanja kupaca (stopa topljenja prihoda) bude 25% svake godine u odnosu na početnu. Iz tog razloga procenjeni korisni vek upotrebe postojećih odnosa sa kupcima iznosi 4 godine. U trenutku sticanja, zaključeni ugovori obezbeđuju prihode od 100.000 RSD, uz pretpostavljenu stopu rasta prihoda od 3% godišnje tokom planskog perioda. Troškovi proizvodnje i ostali operativni troškovi bez amortizacije za ugovorene isporuke iznose 86% od planiranih prihoda. Odnosi sa kupcima u velikoj meri zavise od trgovačke marke, koja po proceni donosi prinos od 1,50% na godišnjem nivou. Stopa poreza na dobit je 10%.

Fer vrednost sredstava koja doprinose generisanju novčanik tokova iz odnosa sa kupcima iznosi: osnovna sredstva 40.000 (stopa prinosa: 9%), obrtna sredstva 20.000 (stopa prinosa 7%), ostala nematerijalna imovina 5.000 (stopa prinosa 8%), radna snaga 6.000 (stopa prinosa 10%). Prosečna cena kapitala, kao diskontna stopa iznosi 10%.

¹² Utvrđivanje navedenih vrednosti, kao i *Step-Up* – faktora biće ilustrovano u primeru koji sledi.

Elementi obračuna	2012.	2013.	2014.	2015.
Prihodi od prodaje iz odnosa sa kupcima (stopa „topljenja“ 25%)	100.000	75.000	50.000	25.000
Prihodi od prodaje iz odnosa sa kupcima (stopa „rasta“ 3%)	100.000	77.250	53.000	27.250
- Troškovi (bez amortizacije)	86.000	66.435	45.580	23.435
= Poslovni rezultat	14.000	10.815	7.420	3.815
- Prinos na trgovačku marku	1.500	1.159	795	409
= Poslovni rezultat pre oporezivanja	12.500	9.656	6.625	3.406
- Porez na dobit	1.250	966	663	341
= Neto rezultat (NNT na nivou entiteta)	11.250	8.690	5.962	3.065
Sredstva koja doprinose NNT	<i>Fer vredn.</i>	<i>return on</i>		
osnovna sredstva	40.000	9%	3.600	
obrotna sredstva	20.000	7%	1.400	
ostala nemat. sr.	5.000	8%	400	
radna snaga	6.000	10%	600	
Ukupno (nivo entiteta) + 3% stopa rasta	6.000		6.180	6.540
Deo koji proističe iz odnosa sa kupcima (stopa „topljenja“ 25% godišnje)	6.000	4.635	3.180	1.635
NNT pripisiv odnosima sa kupcima	5.250	4.055	2.782	1.430
Diskontni faktor (stopa: 10%)	0,9091	0,8264	0,7513	0,6830
= Sadašnja vrednost NNT	4.773	3.351	2.090	977
Suma sadašnje vrednosti NNT	11.191			
<i>Obračun uštede u porezu po osnovu amortizacije</i>				
a) godišnja amortizaciona stopa (vek koriš.: 4 god)	0,25	0,25	0,25	0,25
b) diskontni faktor	0,9091	0,8264	0,7513	0,6830
v) stopa poreza na dobit	0,10	0,10	0,10	0,10
= SV uštede u porezu (a) h (b) h (v)	0,0227	0,0207	0,0188	0,0171
Suma SV ušteda u porezu	0,0793			
Iznos uštede u porezu po osnovu amortizacije	964	=(11.191 h 0,0793) / (1 - 0,0793)		
PROCENJENA VREDNOST ODNOSA SA KUPCIMA	12.155			

5. UMETO ZAKLJUČKA – MOGUĆNOSTI I OGRANIČENJA PRIZNAVANJA I VREDNOVANJA NEMATERIJALNE IMOVINE U POSLOVNOJ KOMBINACIJI

Prethodna razmatranja ukazuju na to da priznavanje i vrednovanje nematerijalne imovine predstavljaju poseban izazov za računovodstvenu profesiju kako u uslovima stabilnosti poslovanja, tako i u uslovima krize. Zahtevi tržišta u vremenu rastuće potrebe za informacijama o nematerijalnoj imovini, kao ključne determinante poslovnog uspeha mnogih preduzeća uslovljavaju potrebu za napuštanje strogih pravila opreznog bilansiranja. (Heidemann, & Hofmann, 2009, str. 74) Finansijski izveštaji, kao značajno sredstvo komunikacije sa postojećim i potencijalnim in-

vestitorima treba, prema shvatanju pojedinih autora, nedvosmisleno da prikažu sve relevantne potencijale uspeha oličene ne samo u materijalnoj, već i nematerijalnoj imovini. Interno generisana nematerijalna imovina ne može biti predmet priznavanja sve dok se ne verifikuje njena vrednost na tržištu u transakciji razmene (prodaje). To će se desiti u slučaju poslovne kombinacije kada sticalac u zamenu za prenesenu naknadu preuzima stečeni entitet (poslovanje) ili kontrolu nad njim, sa svim njegovim prepoznatljivim sredstvima i obavezama, uključujući i nematerijalnu imovinu. Nematerijalna imovina stečena u poslovnoj kombinaciji se shodno MSFI 3 priznaje po fer vrednosti ukoliko je ispunjen uslov njene prepoznatljivosti (koja postoji ukoliko nematerijalno sredstvo proističe iz ugovorno-pravnog osnova i/ili je odvojivo od entiteta, tj. poslovanja).

Navedenim uslovima za priznavanje nematerijalne imovine, stvorena je široka mogućnost vođenja računovodstvene (bilansne) politike do te mere da pojedini autori smatraju da se time gubi poverenje u pozdanost bilansa, odnosno da dolazi do njegovog „deobjektiviranja“. (Wehrheim & Fross, 2010, str. 93) Tako, na primer, postoji opasnost da i pored toga što je stečeno preduzeće nisko profitabilno, sticalac može da prizna neku stavku nematerijalne imovine (na primer, tehnologiju ili odnose sa kupcima) iako ona nema posebnog značaja za rentabilnost, ali se priznavanje ipak vrši sa ciljem dovođenja u zabludu korisnika informacija finansijskih izveštaja. (Tran, 2011, str.540)

Ipak, plaćanje više cene u odnosu na fer vrednost stečene neto imovine u poslovnoj kombinaciji zahteva da se razlika prizna kao gudvil. U tom smislu, opravdano je činiti pokušaj identifikovanja i priznavanja sve one nematerijalne imovine koja doprinosi realizaciji gudvila, respektujući, svakako, načelo značajnosti date stavke za korisnike finansijskih izveštaja. Priznavanje nematerijalne imovine odvojeno od gudvila ima za posledicu, međutim, i direktan upliv na buduće tokove rentabiliteta. Ovo pre svega iz razloga različitog tretmana pri njihovom naknadnom vrednovanju. Naime, dok je za priznatu prepoznatljivu nematerijalnu imovinu potrebno vršiti obračun amortizacije na konzistentnoj osnovi, gudvil podleže testu obezvređenja koji za rezultat ne mora da ima bezuslovno

knjiženje rashoda po tom osnovu. Od odnosa u kome će biti izvršeno priznavanje gudvila sa jedne, i ostale prepoznatljive nematerijalne imovine, sa druge strane, zavisi i volatilitet budućih dobitaka i, samim tim, poslovne performanse iskazane kroz različite pokazatelje. (Schilling & Vassalli, 2007, str. 717)

Problem vrednovanja nematerijalne imovine postoji usled nedostatka aktivnog tržišta za tu imovinu i, samim tim, cena razmene. Zbog toga se pribegava primeni različitih metoda vrednovanja, najčešće zasnovanih na prinostnom pristupu. Svakako da utvrđivanje inputa za primenu određenih metoda postavlja određene probleme i podrazumeva upliv subjektivizma procenjivača. Ipak, postupci koji se primenjuju treba da se zasnivaju na objektivnom sagledavanju svih činilaca koji određuju odgovarajući input. U kriznoj situaciji je taj problem još izraženiji. Tako, na primer, pri vrednovanju odnosa sa kupcima, neizvesnost njihovog opstanka može da utiče na pogrešnu procenu korisnog veka korišćenja datih odnosa, stopu njihovog napuštanja i sl.

Bez obzira na sva ograničenja u priznavanju i vrednovanju nematerijalne imovine, njeno obelodanjivanje odvojeno od gudvila svakako će doprineti većoj iskaznoj moći finansijskih izveštaja i zadovoljiti odgovarajući nivo informacionih potreba investitora i drugih zainteresovanih grupa.

Reference:

1. Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e.V (2009): Immaterielle Werte im Rahmen der Purchase Price Allocation bei Unternehmenszusammenschlüssen nach IFRS – Ein Beitrag zur Best Practice, ZfBF-Sonderheft 60/09, herausgegeben von Axel Haller und Rüdiger Reinke, Fachverlag der Verlagsgruppe Handelsblatt, Düsseldorf
2. Castedello, M. (2008), Fair Value-Bewertung ausgewählter immaterieller Vermögenswerte, in: Ballwieser, W., Beyer, S., Zelger, H. (Hrsg.), Unternehmensverkauf nach IFRS und US-GAAP – Purchase Price Allocation, Goodwill und Impairment-Test, Schäffer Poeschel Verlag, Stuttgart.
3. Denčić-Mihajlov, K. (2009), Strategija i taktika preuzimanja, Ekonomski fakultet, Niš.
4. Heidemann, J., Hofmann, M. (2009), Wertorientierte Berichterstattung zum Kundenkapital – eine empirische Analyse der DAX 30-Unternehmen, in: Zeitschrift für Planung&Unternehmenssteuerung Nr. 20/2009, Springer Verlag, Heidelberg.
5. Institut der Wirtschaftsprüfer (2011), IDW S 5: Grundsätze zur Bewertung immaterieller Vermögenswerte, in: WPg Supplement 3/2011, Düsseldorf.
6. International Valuation Standards Council (2010), Guidance Note 4 – Valuation of Intangible Assets (revised 2010), London.
7. Kasperzak, R., Nestler, A.(2007), Zur Berücksichtigung des Tax Amortization Benefit bei der Fair Value-Ermittlung immaterieller Vermögenswerte nach IFRS 3, in: Der Betrieb, Heft 9/2007, Fachverlag der Verlagsgruppe Handelsblatt, Düsseldorf.
8. Kramer, M. (2010), Ermessensspielräume bei der Fair-Value-Ermittlung immaterieller Vermögenswerte – Eine empirische Analyse, Gabler Verlag, Wiesbaden.
9. Kütting, K., Weber, C., Keßler, M., Metz, C. (2007), Der Fehlerbegriff in IAS 8 als Maßstab zur Beurteilung einer regelkonformen Normanwendung, in: Der Betrieb, 60. Jg., Beilage 7, Fachverlag der Verlagsgruppe Handelsblatt, Düsseldorf.
10. Lündenbach, N. (2008), Unternehmenszusammenschlüssen, in: Haufe IFRS-Kommentar, Rudolf Haufe Verlag, Freiburg.
11. Lündenbach, N., Prusaczyk, P. (2004), Bilanzierung von Kundenbeziehungen in der Abgrenzung zu

- Marken und Goodwill, in: KoR – Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Nr. 5/2004, Fachverlag der Verlagsgruppe Handelsblatt, Düsseldorf.
12. Madeja, F., Roos, B. (2008), Zur Bilanzierung immaterieller Vermögenswerte des Anlagevermögens nach BilMoG, in: KoR – Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Nr. 5/2010, Fachverlag der Verlagsgruppe Handelsblatt, Düsseldorf.
 13. MRS 8, MRS 10, MRS 36, MRS 38, MSFI 3, MSFI 5, prevod, SRRS, Beograd, 2009.
 14. Mellen, C., M.; Evans, F., C. (2010), Valuation for M&A – Building Value in Private Companies, John Wiley&Sons, Inc.
 15. Moser, U. (2011), Bewertung immaterieller Vermögenswerte, Schäffer Poeschel Verlag, Stuttgart.
 16. Pellens, B., Fülber, R. U. (2000), Ansätze zur Erfassung immaterieller Werte in der kapitalmarktorientierten Rechnungslegung, in: Baetge, Jörg (Hrsg.): Zur Rechnungslegung nach International Accounting Standards, IDW-Verlag, Düsseldorf.
 17. Reimsbach, D. (2011), Der Kapitalisierungszins bei der Fair Value-Ermittlung von immateriellen Vermögenswerten – WACC versus WARA, in: KoR – Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Nr. 5/2011, Fachverlag der Verlagsgruppe Handelsblatt, Düsseldorf.
 18. Rzepka, M., Scholze, A. (2010), Die Bewertung kundenorientierter immaterieller Vermögenswerte im Rahmen von IFRS 3, in: KoR – Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Nr. 6/2010, Fachverlag der Verlagsgruppe Handelsblatt, Düsseldorf.
 19. Schilling, M., Vassalli, P. (2007), Fragestellungen zur Umsetzung von IFRS 3 – Eine Praxisuntersuchung, in: Der Schweizer Treuhänder, Nr. 10/2007, Zürich.
 20. Tran, D. H. (2011), Bilanzierung immaterieller Vermögensgegenständen nach BilMoG – Normative Erkenntnisse empirischer Befunde, in: KoR – Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Nr. 11/2011, Fachverlag der Verlagsgruppe Handelsblatt, Düsseldorf.
 21. Vettiger, T., Hirzel, C. (2009), Praktische Umsetzung der IFRS-Richtlinien zu Unternehmenskäufen, in: Finanz- und Rechnungswesen, Jahrbuch 2009, von Conrad Mayer und Dieter Pfaff, Weka, Zürich.
 22. Wehrheim, M., Fross, I. (2010), Erosion handelsrechtlicher GoB durch das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz, in: ZfB Nr. 1/2010, Gabler Verlag, Wiesbaden.
 23. Wolz, M. (2002), Materiality, Prüfungsrisiko und Prüfungsumfang: Ein Beitrag zur Steigerung der Effizienz des Prüfungsprozesses, Habil., Duisburg, Essen.
 24. Zülch, H., Wünsch, M. (2008), Aufgaben und Methoden der indikativen Kaufpreisallokation (pre-Deal-Purchase Price Allocation) bei der Bilanzierung von Business Combinations nach IFRS 3, in: KoR – Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Nr. 7-8/2008, Fachverlag der Verlagsgruppe Handelsblatt, Düsseldorf.

Summary:

Intangible Assets Linked to Consumers-Acknowledgement and Evaluation in The Business Combination Detached from Goodwill

Dejan Spasić

The development of International Financial Reporting Standards causes new challenges for accounting as a profession. One of those challenges refers to business combinations treatment in accounting and the related possibility of recognizing intangible assets detached from goodwill. As it usually represents internally generated intangible assets to which the recognition principle cannot be applied according to IAS 38, the author focuses on conditions under which it can be recognized in financial reports of the acquirer in business combination, accord-

ing to IFRS 3. Apart from that, the significant attention is dedicated to the methods for determining the fair value of recognizable intangible assets. As the application of market-based methods, the focus in this paper is on income-based methods and their applicability for consumer-related intangible assets valuation. Limitations in using methods for intangible assets valuation both in stable and crisis conditions are presented at the end of this paper.

Keywords: Intangible assets, consumers, evaluation, business combination, goodwill

Zahvalnost:: Rad je prezentovan na 43. Simpozijumu “Računovodstvo i poslovne finansije u savremenim uslovima poslovanja”, Zlatibor 2012. godine. Uz saglasnost organizatora skupa SRRS i autora rad je publikovan u časopisu Marketing.

Kontakt:

Dejan Spasić

Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu
Trg Kralja Aleksandra Ujedinitelja 11, Niš
dejan.spasic@eknfak.ni.ac.rs