

INCIDENTA CAPITALULUI IMATERIAL ASUPRA VALORII ÎNTREPRINDERII

*Ec. Ghintuiala Alexandrina , Universitatea Danubius, Galati
Ec. Necsulescu Ecaterina, CECCAR, filiala Galati*

Résumé: *L'apparition du concept de capital immatériel provient du fait que l'économie actuelle est de plus en plus immatérielle.*

Les entreprises ont une très grande valeur cachée, un fort capital immatériel qui ne se reflète pas dans le bilan et qui constitue en fait une grande capacité de création des valeurs futures.

L'économie actuelle et les affaires du futur sont immatérielles, fondées sur le savoir.

Dans le cadre d'une démarche financière-comptable classique, les employés de l'entreprise représentent une dépense. Dans le cadre de la démarche concernant du capital immatériel, les employés représentent une fortune très précieuse.

L'économie actuelle et les affaires du futur sont immatérielles, fondées sur le savoir, se caractérisant par la complexité et l'évolution rapide, étant donc imprévisibles.

Dans la perspective des provocations futures concernant le management du capital immatériel et le développement d'une économie protégeant les gens et l'environnement, les indicateurs et la mesure de leur réalisation occupent un lieu central.

Economia modernă devine din ce în ce mai „imaterială”.

Conceptul de capital imaterial¹, apărut în Suedia în urmă cu un deceniu, se dezvoltă rapid în țările industrializate. Apariția acestui nou concept derivă din faptul că economia actuală este din ce în ce mai imaterială.

Acest lucru generează mai multe schimbări, astfel:

- *opinia publică* este din ce în ce mai sensibilă la problemele dezvoltării durabile și, în consecință, întreprinderile au identificat un nou risc în activități — riscul de reputație. Marile întreprinderi au avut o experiență neplăcută în cursul ultimei perioade. O puternică mișcare de opinie în defavoarea unei întreprinderi se exprimă printr-o reducere a vânzărilor și a cursului la bursă.
- *legislația europeană* a impus întreprinderilor cotate să publice în raportul anual un capitol asupra politicii lor sociale și de mediu².
- *investitorii instituționali*, chiar dacă nu au un comportament etic, țin seama din ce în ce mai mult de elemente extrafinanciare.

Respectarea încrederii și eticii sunt valori noi necesare prosperității perene a întreprinderilor. Dar trebuie să facem mult mai mult pentru clienții noștri care sunt rentabili sau puternici din punct de vedere financiar. De asemenea, nu facem destul de mult pentru salariații noștri de excepție. Pentru a beneficia de parteneri de valoare, trebuie să fim respectuoși și etici, să selectăm cu grijă, să fim exigenți, performanți din punct de vedere comercial.

Întreprinderile de servicii tot mai numeroase au depășit pe cele din sectoarele primar și industrial. Două treimi din Produsul Național Brut al țărilor occidentale sunt realizate în sectorul serviciilor³. Astfel, fără să analizăm toate consecințele, putem spune că am intrat în era informației și a cunoașterii. În această economie, noua bogăție este cunoașterea (competența). Informația devine adesea o necesitate, excesul sau caracterul incomplet al acesteia constituind un lucru dăunător.

Această nouă bogăție a întreprinderilor, *cunoașterea* prezintă următoarele trăsături:

- este nemărginită, prin publicitate, informare electronică, prin site-uri web, fotografii, reuniuni, rapoarte (inteligența sau mintea noastră este copleșită). În schimb, *cunoașterea prin știință este sintetică*, o sinteză pentru acțiune (a ști să faci în spiritul obiectivelor stabilite);
- se transmite ușor - orice informație relativă la exercitarea unei profesii. În schimb, știința se transmite greu. Pentru a deveni specialist într-un domeniu, trebuie să urmezi o facultate;
- nu are o mare valoare comercială. În schimb, știința are o mare valoare;
- în fine, informația generează entropie, în timp ce știința creează structură și armonie.

¹ Edvinsson L., Malone M. – *Le capital immaterial de l'entreprise*, Paris, 1999

² Tabara N. – *Contabilitatea sociala si relatiile intreprinderii cu mediul*, Iasi, 2003

³ Fustec A. – *Le tableau de bord de la performance economie durable et responsable*, Paris, 2005

În concluzie, chiar în întreprinderile industriale, utilizarea științei a devenit dominantă. Cu nisip, o întreprindere industrială tradițională fabrica sticlă. Cu același nisip, o întreprindere industrială, în era științei, fabrica microprocesoare. Cunoașterea este prezentă în aceste două activități umane, dar în proporții diferite.

Întreprinderile pot deveni bogate prin specialiștii lor, prin clienți, prin brevete și tehnologie. În fond, ele au o foarte mare valoare ascunsă, un puternic capital imaterial care nu este reflectat în bilanț și constituie de fapt o mare capacitate de creare a valorilor viitoare.

În cea mai mare parte a cazurilor, întreprinderile se cumpără și se vând la o valoare mai mare decât valoarea contabilă din bilanț. Diferența dintre aceste două valori poartă denumirea de *goodwill*. Aceasta înseamnă că o întreprindere se acceptă la un preț mai mare decât valoarea contabilă, deoarece se cumpără și valoarea ei imaterială.

Un studiu efectuat de cabinetul Mazars arată că valoarea medie a întreprinderilor este în proporție de două treimi imaterială. Integrând bazele și vârfurile economice, aceste entități se vând la o valoare de trei ori mai mare decât cea reflectată de bilanț. Pe termen lung, tendința este de creștere. Astfel, conturile unei întreprinderi reprezintă în mică parte averea adevărată și nu există încă instrumente de apreciere a adevăratei valori a întreprinderilor. Profesioniștii în domeniul contabil-financiar cunosc cu precizie valoarea contabilă, dar nu și pe cea imaterială. Ei au creat o multitudine de metode pentru a calcula valoarea globală a întreprinderii: EBIT, DCF, EVA ș.a.

Metodele cele mai reușite calculează valoarea pe care întreprinderea o poate crea în viitor, ținând seama de planul de afaceri.

Capitalul imaterial este constituit din ansamblul elementelor premergătoare ale prosperității și perenității. El este compus din următoarele elemente:

- valoarea clienței, respectiv numărul de clienți, fidelitatea, sănătatea financiară, rentabilitatea și notorietatea lor, etc;
- valoarea oamenilor, respectiv competența, motivarea, spiritul de cooperare, fidelitate, înalt potențial, inclusiv a echipei manageriale;
- valoarea structurii, prin organizarea cunoștințelor și competențelor sistemului de informare, brevetelor, mărcilor etc;
- capital-furnizorii, respectiv fidelitatea, bonitatea, calitatea, loialitatea, etc;

La aceste patru elemente fundamentale se adaugă riscurile și oportunitățile care nu fac parte din averea imaterială a întreprinderii, dar care pot amplifica sau reduce riscurile și oportunitățile de strategie, riscul geografic de mediu, social, concurențial etc.

Este tot mai clar că, economiile au nevoie de noi instrumente de finanțare și de calculare corectă a valorii întreprinderii deoarece, dacă se înșală asupra valorii acesteia, deciziile economice luate (investiții, subinvestiții, dezangajări, etc.) se bazează pe criterii incorecte, care pot conduce la decizii similare.

Se poate evalua în mod calitativ capitalul client, capitalul uman, capitalul structură și capitalul furnizori. Demersul capitalului imaterial nu poate fi înlocuit cu metodele tradiționale, ci poate fi doar completat.

Aplicațiile capitalului imaterial sunt multiple:

- Pentru manager, capitalul imaterial oferă o vedere strategică ce permite supravegherea punctelor cheie ale bonității întreprinderii: soliditatea furnizorilor, adecvarea competențelor și nevoilor. Dacă o întreprindere pierde 10% din stocuri, nimeni nu este liniștit. Această întreprindere poate pierde 10% din clienți și va înregistra în continuare pierderi. În acest caz, trebuie acționat pentru combaterea acestora.
- Pentru cel care dorește menținerea cursului la bursă sau vânzarea întreprinderii, capitalul imaterial îi permite prezentarea unor argumente convingătoare. Indicele de capitalizare bursieră/valoarea netă contabilă a întreprinderii poate fi foarte ridicat deoarece clienții sunt fideli, mărcile sunt prestigioase, cercetarea și dezvoltarea sunt excepționale.
- Pentru investitor, capitalul imaterial permite reducerea riscurilor. Înainte de a cumpăra, dacă se dovedește că 20% din clientela întreprinderii cumpărate prezintă o bonitate redusă va fi necesar să ne adresăm echipei manageriale sau vom urmări un preț mai scăzut.
- Pentru bancă acest instrument permite reducerea riscului de nerambursare a creditului pe termen lung.
- Pentru asigurator, el permite mai bună evaluare a riscurilor.

- Există și posibilitatea măsurării valorii organizațiilor cu scop nelucrativ. Este recunoscută legătura dintre gestiunea cunoașterii și crearea de valoare.

Intre gestiunea cunoașterii și crearea de valoare există o legătură recunoscută. O analiză a capitalului imaterial și a semnificativității acestuia are în vedere:

- capitalul comercial - clientul știe că poate avea încredere în întreprindere, el știe să găsească clienți, cunoaște categoriile de clienți și tendințele în domeniu;
- capitalul uman — colaboratorii cu competență sunt pregătiți, știu să lucreze împreună, își cunosc obiectivele ș.a.m.d.;
- capitalul structural – întreprinderea își capitalizează competențele, mărcile sunt recunoscute, organizația capătă experiență prin învățare, unele cunoștințe sunt transformate în brevete, sistemul de informare constituie memoria întreprinderii.

Economia actuală și afacerile viitorului sunt imateriale, bazate pe cunoaștere. Ele se caracterizează prin complexitate, evoluează foarte rapid, în consecință sunt imprevizibile. Pentru a reuși și a fi competitivi trebuie să acceptăm ideea că diferiții actori economici nu mai sunt interschimbabili.

Dispariția interschimbabilității este consecința directă a complexității și a predominanței cunoașterii. O întreprindere formează un specialist pe profilul său într-o anumită perioadă, întoarcerea la investiții pentru un astfel de profil nu este obținută decât după 6-7 ani. Un comerciant cunoaște o mare întreprindere și dispune de multă experiență. Plecarea unui colaborator cu un mare potențial dintr-o întreprindere o costă pe aceasta mai mult de trei ori salariul său anual, ținând seama de unele lucrări cu costuri ascunse, așa cum reiese din studierea productivității capitalului uman și a performanțelor resurselor umane.

Atunci când două întreprinderi nu mai dispun de productivitate sporită, există șansa unei pierderi de valoare imaterială. Dacă entitatea nu are bonitate și prezintă pierderi, nu este de dorit să-și piardă furnizorii buni, acționarii sau clienții. În condițiile actuale, înlocuirea celor care creează valoare în condiții avantajoase este foarte costisitoare. Factorul de reducere a acestor costuri poartă denumirea de „hipercompetiție”. Din rațiuni pur capitaliste, aceasta nu funcționează.

Întreprinderile sunt astfel constrânse de complexitatea și rapiditatea schimbărilor de aparență, ceea ce înseamnă eforturi pentru o schimbare de ansamblu. Crearea de valoare va avea nevoie din ce în ce mai mult de o stare de spirit care solicită un anumit timp de transformare. Întreprinderi care ieri, și astăzi se prezintă ca fiind: rigide; dure, violente; precare; hiperconcurrentiale; bazate pe neîncredere, de acum înainte vor trebui să fie: suple și elastice; stabile pentru un timp; în căutarea succesului pentru toți și bazate pe încredere.

Într-un demers financiar-contabil clasic, personalul întreprinderii reprezintă o cheltuială. În abordarea capitalului imaterial, acesta înseamnă o avere deosebit de valoroasă. Conform unei logici pur contabile, în perioade economice dificile, toate cheltuielile pot face obiectul reducerii, inclusiv cele de personal. Conform unui demers imaterial, se va analiza de două ori intenția de a elimina unele elemente ale acestuia. Pentru „conducerea imaterialului”, salariații reprezintă o variabilă de ajustare economică. Esența acestei dezbateri este crearea de valoare. Destul de ușor, se riscă distrugerea prin eliminarea valorilor ascunse. Un alt exemplu îl reprezintă fidelitatea clienților, esențială în cazul prezentat. Fidelitatea se obține prin stabilirea unei relații de încredere, care decurge dintr-un demers etic al afacerii. Cel ce dorește dezvoltarea capitalului client se înscrie într-o logică de dezvoltare durabilă care va fi în interesul său.

Capitalul imaterial al firmei cuprinde două elemente: capitalul uman și capitalul . Capitalul uman se compune din:

- competența angajaților, măsurată prin cunoștințe și pricepere (talent și experiență);
- atitudinile estimate prin motivație, comportamentele și conduitele;
- agilitatea intelectuală, respectiv dorința lor de a aprofunda cunoștințele, de a căuta să dobândească noutăți și aptitudinea lor de a integra aceste noi capacități în funcționarea întreprinderii. Aceasta se măsoară prin indicatori de inovare, imitare, adaptare, formarea ideilor. Este vorba de a ști dacă noile idei sunt emise în interiorul entității, cu ce frecvență sunt aplicate și indicele lor de reușită.

Nici o întreprindere nu poate fi proprietara capitalului său uman.

Capitalul structural înglobează:

- relațiile cu partenerii întreprinderii (clienți, furnizori, acționari și alți parteneri);

- organizarea firmei (infrastructura, procesele, cultura acesteia) respectiv sistemele, instrumentele și modalitățile de funcționare pe care ea le utilizează pentru accelerarea circulației cunoștințelor în cadrul acesteia și în exterior;
- reînnoirea și dezvoltarea, măsurate prin numărul de produse noi, formarea (pregătirea personalului), cheltuielile de cercetare-dezvoltare, brevete, licențe sau mărci înregistrate. Spre deosebire de capitalul uman, capitalul structural poate fi deținut, cumpărat și vândut.

Elementele imateriale constituie din ce în ce mai mult o componentă esențială a valorii întreprinderii, în special din sectorul serviciilor. Recunoașterea unui activ în bilanț presupune, într-adevăr, ca utilizatorul⁴ să fie capabil să-i determine fie costul, fie valoarea. Ori, pentru cea mai mare parte a elementelor imateriale create de întreprindere, determinarea costului este aproape imposibilă deoarece cheltuielile corespondente nu pot fi separate de ansamblul cheltuielilor întreprinderii⁵.

Trebuie să dispunem de o valoare de piață, să fim în măsură să identificăm fluxurile de trezorerie pe care aceste elemente pot genera, ținând seama de specificitatea fiecărui element imaterial (nu există două mărci și nici două brevete asemănătoare). Obținerea valorilor de piață este, cu câteva excepții, aproape imposibilă. Măsurarea fluxurilor de trezorerie viitoare este, de asemenea, extrem de dificilă prin natura acestor elemente.

Cheltuielile de dezvoltare constituie o excepție de la acest principiu. Contrar FASB american, IASB estimează că aceste cheltuieli pot fi activate în anumite condiții. Pentru analistul financiar, această practică prezintă un risc dublu:

- întreprinderea, să înscrie în bilanțul său un activ fără valoare reală, în scopul de a supraevalua artificial avuția aparentă;
- întreprinderea utilizează reguli imprecise pentru manipularea rezultatelor contabile.

Riscul este real, deoarece datorită severității condițiilor puse activării cheltuielilor de dezvoltare, subiectivitatea inevitabilă a criteriilor oferă o marjă largă de manevră întreprinderilor în aprecierea mult mai optimistă a șanselor de succes ale unui proiect de afacere. Aceasta va permite activarea anumitor cheltuieli de cercetare și dezvoltare urmată de raportarea în anii următori a unei părți a cheltuielilor care privesc în mod normal exercițiul. În schimb, revenirea la pesimism va justifica anularea cheltuielilor de cercetare și dezvoltare deja activate și diminuarea corelativă a rezultatului exercițiului în curs. Desigur toate aceste elemente au legătură cu asigurarea competitivității.

În perspectiva provocărilor viitoare privind managementul capitalului imaterial și dezvoltarea unei economii care protejează oamenii și mediul, indicatorii și măsurile de realizare a acestora, ocupă un loc central. Secolul XXI va fi cel al reglementării și controlului pentru asigurarea unei cât mai înalte competitivități. În acest context apar cel puțin două exigențe esențiale:

- trebuie să dezvoltăm o adevărată voință colectivă - sfidarea majoră se situează la acest nivel;
- trebuie să fim capabili să evaluăm acțiunile noastre: sunt ele bine sau rău orientate, utile, necesare, suficiente?

⁴ Raffournier B. – *Les normes comptables internationales (IFRS/IAS)*, Paris, 2005

⁵ Heem G. – *Lire les etat financiers en IFRS*, Paris, 2004