

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**MERJENJE INTELEKTUALNEGA KAPITALA V IZBRANIH
SLOVENSКИH PODJETJIH**

Ljubljana, junij 2006

JAN JELOVŠEK

IZJAVA

Študent Jan Jelovšek izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom mag. Mihe Škerlavaja in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 29. junij 2006

Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1. OPREDELITEV INTELKTUALNEGA KAPITALA	2
1.1. DEFINICIJE INTELKTUALNEGA KAPITALA	3
2. RAZVOJ INTELKTUALNEGA KAPITALA	5
2.1. ZGODOVINSKI PREGLED	5
2.2. ZBOR MANAGERJEV INTELKTUALNEGA KAPITALA	6
2.3. KONCEPTUALNE OSNOVE INTELKTUALNEGA KAPITALA	6
3. STRUKTURA INTELKTUALNEGA KAPITALA	7
3.1. OPREDELITEV POSAMEZNIH KOMPONENT	8
3.1.1. ČLOVEŠKI KAPITAL	8
3.1.2. STRUKTURNI KAPITAL	9
3.1.3. ODJEMALSKI KAPITAL	9
3.2. ZDRUŽITEV KOMPONENT	10
3.3. PREDSTAVITEV OSTALIH MODELOV STRUKTURIRANJA INTELKTUALNEGA KAPITALA	11
4. MERJENJE INTELKTUALNEGA KAPITALA	12
4.1. INTELKTUALNI KAPITAL IN VREDNOST	12
4.2. KOMPLEKSNOŠT MERJENJA INTELKTUALNEGA KAPITALA	13
4.3. METODE MERJENJA	15
4.3.1. NEPOSREDNE METODE	16
4.3.1.1. Tehnološki posrednik (Technology Broker)	16
4.3.1.2. Metoda vrednotenja patentov (Citation-Weighted Patents)	16
4.3.1.3. Metoda ocenjevanja dodane vrednosti (Inclusive Valuation Methodology - IVM)	16
4.3.1.4. Raziskovalec vrednosti (The Value Explorer)	17
4.3.1.5. Metoda vrednotenja intelektualnih sredstev (Intellectual Asset Valuation)	17
4.3.1.6. Metoda ustvarjanja skupne vrednosti (Total Value Creation - TVC)	17
4.3.1.7. Računovodstvo prihodnosti (Accounting for the Future - AFTF)	18
4.3.2. METODE TRŽNE KAPITALIZACIJE	18
4.3.2.1. Tobinov q	18
4.3.2.2. Metoda tržne vrednosti (Investor Assigned Market Value)	18
4.3.2.3. Razlika med tržno in knjigovodsko vrednostjo (Market-to-Book Value)	18
4.3.3. METODE RENTABILNOSTI SREDSTEV	19
4.3.3.1. Ekonomska dodana vrednost (Economic Value Added - EVA)	19
4.3.3.2. Metode vrednotenja človeškega kapitala (Human Resource Costing & Accounting - HRCA)	19
4.3.3.3. Izračunana vrednost neopredmetenih sredstev (Calculated Intangible Value) 20	
4.3.3.4. Metoda dobičkonosnosti kapitala znanja (Knowledge Capital Earnings)	20
4.3.3.5. Intelektualni koeficient dodane vrednosti (Value Added Intellectual Coefficient – VAIC)	21
4.3.4. METODE ZBIRK KAZALNIKOV	21
4.3.4.1. Inteligenca človeškega kapitala (Human Capital Intelligence)	21
4.3.4.2. Skandiin Navigator	21
4.3.4.3. Prikaz verige vrednosti (Value Chain Scoreboard)	21
4.3.4.4. IK indeks (IC Index)	22
4.3.4.5. Monitor neopredmetenih sredstev (Intangible Assets Monitor)	22
4.3.4.6. Uravnoveženi sistem kazalnikov (Balance Score Card)	22
4.3.4.7. Danske smernice (Danish guidelines)	22
4.3.4.8. Smernice MERITUM (MERITUM guidelines)	23

5.	EMPIRIČNA PREDSTAVITEV IZBRANIH METOD NA OSNOVI PODJETIJ KOTIRAJOČIH V INDEKSU SBITOP	23
5.1.	RAZLIKA MED TRŽNO IN KNJIGOVODSKO VREDNOSTJO IN TOBINOV Q	24
5.2.	INTELEKTUALNI KOEFICIENT DODANE VREDNOSTI	27
5.2.1.	Prikaz uporabe metode na primeru skupine Krka	29
5.2.2.	Prikaz uporabe metode na primeru skupine Petrol.....	30
5.2.3.	Prikaz uporabe metode na primeru skupine Mercator	31
5.2.4.	Prikaz uporabe metode na primeru skupine Gorenje	33
5.2.5.	Prikaz uporabe metode na primeru skupine Pivovarna Laško	34
	SKLEP	35
	LITERATURA.....	38
	VIRI.....	41

ANGLEŠKO-SLOVENSKI SLOVAR UPORABLJENIH BESED

PRILOGE

UVOD

Nekoč je bil odločilni dejavnik proizvodnje zemlja in kasneje kapital, danes pa je to človek s svojim znanjem (Paulus II, 1991, str. 38-45), katerega vpliv se čedalje bolj odraža tudi v podjetjih in iz katerega izhaja tudi intelektualni kapital. Povečevanju pomena znanja sledimo že od leta 1449, ko je takratni angleški kralj Henry VI Johnu Utynamskemu podelil prvo patentno pravico in s tem dvajsetletni monopol nad izdelavo pobarvanega stekla (The UK Patent Office, 2005), s čimer je monarhija zaščitila koristne veje umetnosti in industrije in poudarila pomen znanja pri ustvarjanju dodane vrednosti (Watson, 2005).

Spremembe so bile v preteklem desetletju zaznamovane predvsem s tehnološkim napredkom, z globalizacijo in z intenzivnim izobraževanjem, kar je poslovni svet razvitih gospodarstev prisililo k prilagoditvi poslovanja. Posledice sprememb se zrcalijo v manjšanju potreb podjetij po opredmetenih sredstvih za ustvarjanje želenih poslovnih rezultatov. Delež opredmetenih sredstev v razvitih gospodarstvih se je v zadnjih nekaj desetletjih znižal za več kot 20 odstotkov (Stewart, 2003, str. 10), vendar kljub temu obstoječim računovodskim standardom še zmeraj služijo za osnovo pri vrednotenju podjetij. V težnji po ustvarjanju novih konkurenčnih prednosti, so podjetja sama razvila orodja za merjenje intelektualnega kapitala, kar je pozornost preusmerilo k poglavitnemu viru ustvarjanja dodane vrednosti.

Korenite spremembe na področju merjenja in managementa intelektualnega kapitala so utemeljene in nujne za ustrezno vrednotenje podjetij, za učinkovito izrabo novih proizvodnih dejavnikov in za soočanje z izzivi sodobnega managementa. Intelektualni kapital bo ostal temeljno gonilo gospodarstev tudi v prihodnosti, zato se morajo podjetja čim prej spoprijeti z obravnavanjem intelektualnega kapitala in si tako zagotoviti nadaljnjo rast in razvoj. Za učinkovit management intelektualnega kapitala, je potrebno razviti ustrezne metode merjenja, ki jih lahko podjetja razvijejo sama, lahko pa se poslužujejo že obstoječih metod, ki jih prilagodijo svojemu poslovanju.

Namen in cilj diplomskega dela je proučiti in natančneje predstaviti obstoječe metode merjenja intelektualnega kapitala in z apliciranjem posameznih metod na večja slovenska podjetja nazorneje predstaviti način merjenja in podati oceno dejanskega stanja intelektualnega kapitala v obravnavanih podjetjih. Pri delu sem se posluževal strokovne literature domačih in tujih avtorjev, poleg tega pa sem uporabljal tudi izkaze poslovanja in druga poročila podjetij, koristna pri analiziranju intelektualnega kapitala v slovenskih podjetjih.

Poleg uvoda in sklepa, diplomsko delo sestavlja pet vsebinsko povezanih poglavij, ki jih lahko razdelimo v dva širša sklopa. V prvem, ki obsega prva štiri poglavja, teoretično opredelim intelektualni kapital in predstavim metode merjenja, v drugem sklopu pa podam še praktično ponazoritev merjenja intelektualnega kapitala na primeru izbranih slovenskih podjetij.

V prvem poglavju diplomskega dela podam opredelitev intelektualnega kapitala, kjer predstavim definicije posameznih avtorjev in jih povzamem v strnjeni definiciji. V drugem poglavju prikažem razvoj intelektualnega kapitala z zgodovinskim pregledom in predstavitev konceptualnih osnov intelektualnega kapitala. V tretjem poglavju nadaljujem s strukturiranjem intelektualnega kapitala, z opredelitvijo posameznih komponent in predstavitev modelov strukturiranja. V četrtem poglavju proučujem merjenje intelektualnega kapitala, kjer razložim kompleksnost merjenja in opredelim posamezne metode merjenja.

Peto poglavje diplomskega dela zajema empirično predstavitev dveh izbranih metod na obravnavanih podjetjih. Z analiziranjem letnih poročil podjetij, internetnih in drugih virov, skušam v tem poglavju aplicirati merjenje intelektualnega kapitala na pet največjih slovenskih podjetij. Z merjenjem intelektualnega kapitala v razdobju štirih let, skušam predstaviti gibanje vrednosti intelektualnega kapitala in podati temeljne razloge za večje premike. Sledi sklep, kjer povzamem temeljne ugotovitve predmeta dela.

1. OPREDELITEV INTELKTUALNEGA KAPITALA

Še posebno v našem času obstoji oblika kapitala, katera pridobiva na pomenu: pridobljeno znanje, izkušnje, tehnologija in sposobnosti. Bogastvo razvitih držav temelji na teh novih oblikah kapitala in pomen dejavnikov proizvodnje, katere so že pred dvesto leti opredelili klasični ekonomisti, se s tem sorazmerno manjša. Tradicionalni dejavniki proizvodnje postajajo vse manj pomembni akterji sodobne ekonomije, kjer znanje postaja temeljno merilo poslovne uspešnosti. Tako moramo ločiti sodobno poslovanje od preteklega, lahko bi celo rekli zastarelega, neuporabnega. V 20. stoletju ni bila velikost proizvodnje ključna pri uspešnosti in razvoju, temveč tehnična in organizacijska naprednost, torej neopredmetena sredstva (White, 2000, str. 4). Sodobno ekonomijo mnogi opredeljujejo kot »staro ekonomijo z internetom«, vendar je ta metafora zavajajoča, kajti prizadevanje za konkurenčno prednost zahteva drastično spremembo poslovnih procesov, načina razmišljanja in delovanja. Danes ekonomija deluje v novih dimenzijah, ki znatno vplivajo na podjetja, finančne trge, javne institucije in regulatorje, kjer sodobni podjetniki najdejo vir novih konkurenčnih prednosti v neopredmetenih sredstvih (Eustace, 2000, str. 5), ki postajajo gonilna sila nove ekonomije (Edvinsson, 2002, str. 32).

Vse več podjetnikov, politikov in drugih posameznikov govori o novi ekonomiji, informacijski ekonomiji, mrežni družbi, post-industrijski družbi, družbi temelječi na znanju in podobno. Vsa ta različna imena in opisi novodobne ekonomije, ki se pojavljajo v strokovni literaturi, imajo skupni imenovalac: konkurenčne prednosti ne temeljijo več na materialnih in finančnih sredstvih, temveč na neopredmetenih in ne-finančnih sredstvih, tj. na intelektualnem kapitalu (Andriessen, Stam, 2004, str. 8). Pomena intelektualnega kapitala se ne zavedajo samo posamezniki, podjetja, organizacije in vladne institucije, ampak celo države in skupnosti držav, katere ga izkoriščajo za privabljanje tujih investicij in posledično za pospešeni razvoj.

Pri vrednotenju podjetja intelektualni kapital prevzema ključni pomen klasičnim proizvodnim dejavnikom, tj. zemlji, delu in finančnemu kapitalu in kljub pomembnosti in obširni

obravnavi, ki jo je bila tema deležna, si avtorji še niso enotni v definiciji intelektualnega kapitala, strinjali pa bi se, da zajema tako znanje in izkušnje zaposlenih kot tudi vire znanja, shranjene v bazah podatkov, sisteme, procese, kulturo in poslovno filozofijo.

S poudarkom na znanju pri proizvodih in storitvah je kvaliteta izpodrinila kvantiteto, kar je vplivalo na pomen dela, ki prehaja iz rutinskega, v delo povezano z znanjem in osrednja naloga zaposlenih postaja uporaba tega znanja za ustvarjanje dodane vrednosti (Pulić, 2000, str. 2). Znanje torej postaja vse pomembnejši produkcijski dejavnik sodobnih podjetij; tako kot so nekoč stroški proizvodnje upadali s povečanjem obsega proizvodnje, danes upadajo s povečanjem obsega znanja (Berglund, Grönvall, Johnson, 2002, str. 24).

Podjetja so se v preteklosti vrednotila na podlagi opredmetenih sredstev, v dobi znanja pa to ni več mogoče, kajti znanje prevzema poglavitno vlogo v vrednotenju podjetja. Ustanova Brookings¹ je z obširno raziskavo ugotovila, da so leta 1962 kar 62 odstotkov celotne vrednosti podjetja predstavljala opredmetena sredstva, katerih delež je 30 let kasneje upadel na vsega 38 odstotkov. Ugotovitve ustanove Brookings potrjujejo tudi druge raziskave, Baruch Lev je tako na primer ugotovil, da je bilo leta 1929 kar 70 odstotkov naložb orientiranih v opredmetena sredstva, kar se je spremenilo v 90. letih prejšnjega stoletja, ko je bila večina naložb usmerjenih v neopredmetena sredstva (Edvinsson, 2002, str. 34).

1.1. DEFINICIJE INTELEKTUALNEGA KAPITALA

Raziskovalci si niso edini v elementih, ki bi jih vključili v obravnavo intelektualnega kapitala, zato ni enotne definicije. Tako je na primer raziskava opravljena v okviru projekta MERITUM² potrdila odsotnost enotne definicije, saj niti eno obravnavano podjetje ni podalo natančne definicije, temveč so zgolj podali svoje načine merjenja intelektualnega kapitala. To potrjuje, da so neopredmetena sredstva definirana glede na način, kako se obravnavajo in merijo (Measuring Intangibles to Understand and Improve Innovation Management, 2006, str. 12). Sullivan (2000, str. 4) podobno ugotavlja, da se sodobna podjetja načeloma strinjajo o pomembnosti poznavanja, merjenja in uporabe intelektualnega kapitala pri poslovanju, kljub temu pa ga obravnavajo svojim potrebam, željam in znanju primerno.

Najenostavnejša definicija, ki jo zasledimo v strokovni literaturi, intelektualni kapital opredeli kot razliko med tržno in knjigovodsko vrednostjo podjetja³, vendar ta definicija temelji na dveh napačnih domnevah. Prvič domneva, da so finančni trgi učinkoviti⁴ in drugič, da sredstva v bilanci stanja predstavljajo njihovo trenutno vrednost (Gu, Lev, 2001, str. 3). To definicijo dopolni Edvinsson (2001, str. 1), ki intelektualni kapital predstavi kot kombinacijo človeškega kapitala, torej znanja, veščin, védenja in potenciala, ki ga imajo za podjetje ter

¹ Ang. The Brookings Institution: Deluje od leta 1916 in povezuje Inštitut za vladne raziskave in dve podporni organizaciji: Ekonomski inštitut in Visoko šolo za podiplomski študij (The Brookings Institution, 2006).

² Measuring Intangibles to Understand and Improve Innovation Management: evropski projekt s pričetkom delovanja v letu 1998 in ciljem doseči skladno politiko merjenja neopredmetenih investicij.

³ Tobinov koeficient Q, več o tem v 4. poglavju.

⁴ Domneva o učinkovitosti finančnih trgov določa, da se tržna vrednost delnic oblikuje v skladu z vsemi razpoložljivimi informacijami (Investor Home, 2006).

strukturnega kapitala, torej odjemalcev, procesov, baz podatkov, znamk in informacijskih sistemov. Človeški in strukturni kapital imata zmožnost preoblikovati znanje in neopredmetena sredstva v vire za ustvarjanje vrednosti.

Pionir v definiranju, merjenju in delovanju z intelektualnim kapitalom je švedska zavarovalnica Skandia, ki je intelektualni kapital definirala kot pridobljeno znanje, izkušnje, organizacijska tehnologija, odnosi z odjemalci in strokovne veščine. Kasneje definicijo poenostavi in jo izrazi s preprosto enačbo: človeški in strukturni kapital je enako intelektualni kapital (Edvinsson, Malone, 1997, str. 45).

Ta definicija intelektualnega kapitala je ena izmed najbolj razširjenih in najbolj uporabnih in jo podpira tudi OECD⁵. Študija OECD je zaključila, da zaradi različnega namena in uporabe intelektualnih sredstev v posameznih gospodarstvih ni natančne opredelitve intelektualnega kapitala, kljub temu pa sklop definicij združuje lastnosti intelektualnih sredstev, ki so (Kamiyama, Martinez, Sheehan, 2006, str. 2-3):

1. vir prihodnjih ekonomskih donosov;
2. so neopredmetena in
3. z njimi upravljajo podjetja, kot posledica preteklih poslov.

Roos s sodelavci (2000, str. 19) navaja dve definiciji, in sicer pozitivno ter negativno, kjer prva predstavlja vsoto znanja vseh členov posameznega podjetja in praktične uporabe tega znanja, druga pa v intelektualni kapital zajema vse, kar ni opredmetenega in zaključi, da je intelektualni kapital razlika med celotno vrednostjo podjetja in njegovo finančno vrednostjo.

Brookingova (1998, str. 12) intelektualni kapital razlaga kot kombinacijo neopredmetenih sredstev, ki podjetjem omogočajo učinkovito delovanje. Stewart (2003, str. XI) povzame bistvo intelektualnega kapitala in ga definira kot znanje, informacije, intelektualna lastnina in izkušnje, s posluževanjem katerih podjetja ustvarjajo vrednost. Kovač (2000, str. 37) podobno smatra za intelektualni kapital vse tiste neopredmetene sestavine v podjetju – znanje, sistem vrednot, odnosi do poslovnih partnerjev in sposobnost ravnanja, ki povečujejo poslovno učinkovitost in s tem vrednost podjetja. Pučko (1998, str. 558) razširi to definicijo in intelektualni kapital definira kot tehnične ekspertize, sposobnost za reševanje problemov, ustvarjalnost in poslovne sposobnosti.

S primerjavo navedenih definicij intelektualnega kapitala ugotovimo, da so si med seboj podobne, razlikujejo se predvsem v vidiku, s katerega obravnavajo intelektualni kapital. Povzamemo lahko, da je intelektualni kapital vsota vseh neopredmetenih sredstev, s katerimi podjetja ustvarjajo dodano vrednost.

⁵ Ang. Organisation for Economic Co-operation and Development (Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj): Ustanovljena leta 1960 z namenom širjenja politike, ki bo omogočila največjo možno gospodarsko rast, zaposlenost ter naraščajoč življenjski standard ljudi v državah članicah. Danes vključuje 30 najbogatejših držav, ki z manj kot petino svetovnega prebivalstva ustvarijo več kot štiri petine svetovnega proizvoda (OECD, 2006).

2. RAZVOJ INTELEKTUALNEGA KAPITALA

V kolikor se želimo seznaniti z intelektualnim kapitalom, ga meriti in z njim uspešno upravljati, se moramo najprej seznaniti z zgodovinskimi dejstvi, ki so ga vodila do položaja pomembnega člana v poslovnem svetu. Zgodovinski pregled nam bo podal širšo sliko intelektualnega kapitala, izpostavil bo mejnike na raziskovalnem področju in ponazoril obsežnost njegovega uveljavljanja v praksi.

2.1. ZGODOVINSKI PREGLED

Ideja intelektualnega kapitala ima dolgo zgodovino. Že v 19. stoletju je Mill (1909, str. 50) v svoji knjigi *Načela politične ekonomije*⁶ izpostavil pomen neopredmetenih sredstev in njihov vpliv na poslovanje. Zapisal je, da so veščine, prizadevnost in vztrajnost obrtnikov prav tako nujne za ustvarjanje vrednosti kot njihovo orodje.

Guthrie (2001, str. 31) je docela dodelal zgodovinski pregled in strnil pomembnejše mejnike v ugotavljanju, merjenju in poročanju o intelektualnem kapitalu. Tabela v prilogi 1 povzema izsledke raziskovalnega dela in je dopolnjena z deli avtorjev, ki jih Guthrie ni obravnaval.

Petty in Guthrie (2000, str. 155-176) podata dodaten vpogled v razvoj intelektualnega kapitala, kjer ločita dve temeljni stopnji razvoja. Poudarjata, da je v današnjem času intelektualni kapital pogosto obravnavana tema; managerji imajo možnost udeležbe na konferencah in delavnicah, posežejo lahko po miriadah knjig in strokovnih člankov, poleg tega pa so lahko deležni individualnega svetovanja v specializiranih podjetjih. Petty in Guthrie uvrščata te aktivnosti v prvo stopnjo razvoja, kjer gre predvsem za potenciranje zavesti in poudarjanje pomena intelektualnega kapitala pri zagotavljanju konkurenčnih prednosti. Pretežni del prve stopnje razvoja je deskriptivne narave, navaja predvsem pretekla dogajanja in izkušnje podjetij pri obravnavanju intelektualnega kapitala. V drugo stopnjo razvoja pa uvrščata poglobljeno raziskovanje vpliva intelektualnega kapitala na mikro raven⁷ ter trge kapitala in dela. Razlikovanje med prvo in drugo stopnjo lahko še podrobneje ponazorimo s primarnimi vprašanji, ki zaznamujejo eno in drugo stopnjo. V prvi stopnji so iskali predvsem odgovore na vprašanja »zakaj, kaj in kje«, s katerimi so se seznanjali z intelektualnim kapitalom in ga natančneje definirali. Raziskave osredotočene na vprašanje »kako« sodijo v drugo stopnjo razvoja in obravnavajo zlasti merjenje in management intelektualnega kapitala.

Ozirajoč se na tabelo v prilogi 1, lahko zaznamo združevanje aktivnosti za nadaljnji razvoj intelektualnega kapitala, predvsem v smislu eksperimentiranja v posameznih podjetjih (npr. Skandia), razvoja izobraževalnih orodij (npr. Tango) in izdaj ključnih poročil (npr. OECD). Večina idej, s katerimi danes operirajo v podjetjih, je bilo razvitih v prvi stopnji razvoja

⁶ Izvirni naslov dela je *Principles of Political Economy with some of their applications to Social Philosophy*.

⁷ Specifično za vsako posamezno organizacijo.

intelektualnega kapitala, medtem ko se druga stopnja komaj razvija in izkoristiti je potrebno nešteto priložnosti za nadaljnje raziskovanje.

2.2. ZBOR MANAGERJEV INTELEKTUALNEGA KAPITALA⁸

Leta 1995 je skupina strokovnjakov priredila druženje, z namenom izmenjave izkušenj in ciljem opredelitve, učinkovitejšega merjenja in managementa intelektualnega kapitala. Povabili so vsa večja podjetja⁹, znana po aktivnem upravljanju z intelektualnim kapitalom. Kljub prvotnim nesoglasjem, je diskusija udeležence kmalu privedla do spoznanja, da intelektualni kapital obravnavajo različno, vendar z enakim ciljem. Skupni interes jih je vodil do učinkovitejših metod merjenja in managementa intelektualnega kapitala. Zapisano lahko navežemo na prejšnjo točko poglavja in zapišemo, da so udeleženci zbora vršili prvo stopnjo razvoja intelektualnega kapitala.

Uspešnost druženj je udeležence spodbudilo k ustanovitvi skupine ICM¹⁰, svetovalnega podjetja osredotočenega na razvoj inovativnih metod, postopkov in tehnik za najučinkovitejšo rabo intelektualnega kapitala. Storitev skupine ICM se poslužuje čedalje več podjetij, predvsem pri iskanju rešitev, kako iz obstoječega intelektualnega kapitala pridobiti čim več koristi, kar bi po načelih Petty in Guthria sodilo v drugo stopnjo razvoja. Zbor ICM je torej konkreten prikaz prehoda, lahko bi rekli evolucije, prve stopnje razvoja intelektualnega kapitala v drugo stopnjo.

2.3. KONCEPTUALNE OSNOVE INTELEKTUALNEGA KAPITALA

Namen naslednjih vrstic je predstaviti temelje, na katerih sta osnovana koncept in praksa intelektualnega kapitala.

Teoretične osnove intelektualnega kapitala izvirajo iz dveh različnih šol: strateške šole in šole merjenja (Roos et al., 2000, str. 10). Strateška šola je obravnavala ustvarjanje in uporabo znanja ter razmerje med znanjem in uspehom oziroma ustvarjanjem vrednosti. Šola merjenja pa se je osredotočila na potrebo po razvijanju novih informacijskih sistemov, s katerimi bi merila tudi nefinančne podatke.

Družba se postopoma spreminja v družbo znanja (Choo, Bontis, 2002, str. 437) in management obstoječega in ustvarjanje novega znanja postaja osrednja naloga sodobnih managerjev, s ciljem ustvarjanja nove vrednosti. Strateška šola je obravnavala razvijanje in izkoriščanje znanja, ki sta nujna za povečanje intelektualnega kapitala in posledično konkurenčnih prednosti (Choo, Bontis, 2002, str. 480). Znanje je možno razvijati znotraj podjetja, lahko pa se ga pridobi v obliki zaposlovanja zunanjih delavcev, nakupa patentov ali

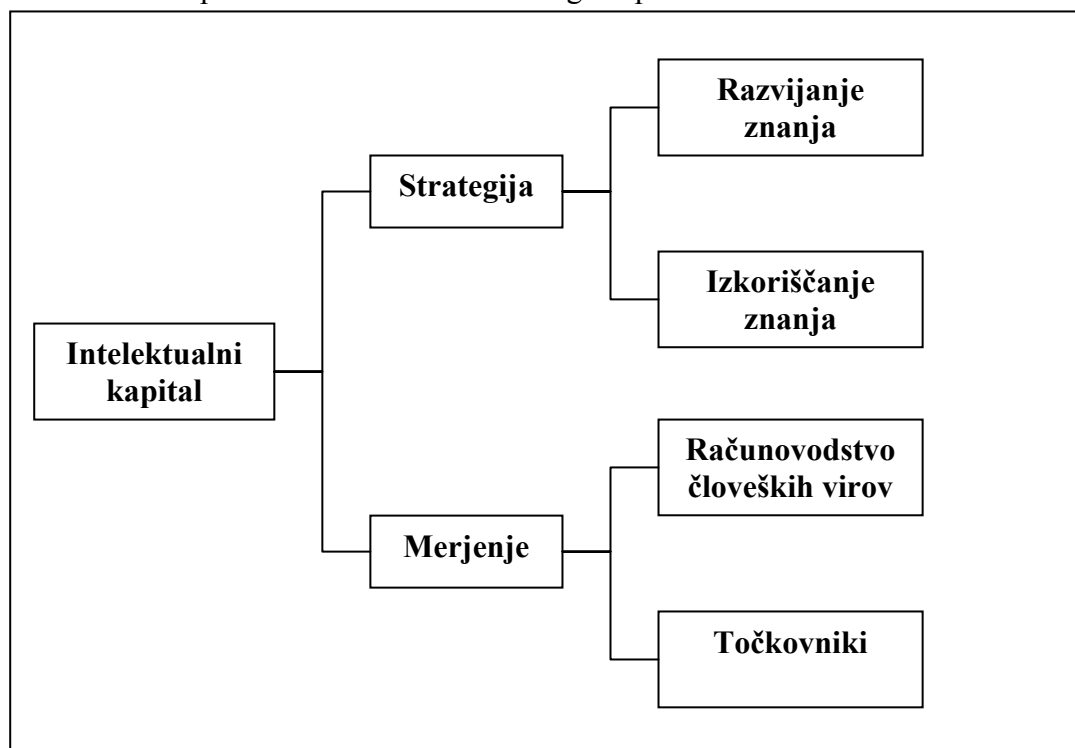
⁸ Ang. ICM (Intellectual Capital Managers) Gathering.

⁹ Druženja se je udeležilo osem večjih podjetij z dolgo zgodovino upravljanja z intelektualnim kapitalom, in sicer Dow Chemical, DuPont, Hewlett-Packard, Hughes Space and Communications, Hoffmann-LaRoche, Skandia in Law&Economics Consulting Group.

¹⁰ Ang. ICM Group.

podjetja, ki potrebno znanje že ima, avtorji govorijo celo o intelektualnem zastojkarstvu¹¹, kjer se podjetja polaščajo tujega intelektualnega kapitala. Pri razvoju znanja znotraj podjetja je potrebno zagotoviti neoviran prehod iz implicitnega v eksplicitno znanje¹², s čimer se obseg znanja in posledično intelektualnega kapitala v podjetju širi. Na Sliki 1 na strani 7 je nazorno prikazana razčlenitev konceptualnih osnov intelektualnega kapitala.

Slika 1: Konceptualne osnove intelektualnega kapitala



Vir: Roos et al., 2000, str. 11.

Razvoj nevidnih strani gospodarstva je vplival na prizadevanje podjetij za uporabo kakovostnih meril uspešnosti. Nekaj poskusov merjenja se je porodilo z razvojem računovodstva človeških virov, a brez širšega odmeva. Globalna konkurenca, vladna zakonodaja in pritiski konkurentov, so pospešili razvoj točkovnikov z različnimi merili, ki beležijo več pokazateljev hkrati. Razvila sta se dva: finančni in uravnoteženi pristop, kjer prvi spremlja zgolj finančna merila, drugi pa poleg finančnih tudi nefinančna, se pravi taka, ki spremljajo druga gonila uspešnosti. Intelektualni kapital je z namenom doseganja koristi v praksi združil potrebo po celovitem merilnem sistemu in potrebo po holistični managerski strategiji (Roos et al., 2000, str. 17).

3. STRUKTURA INTELEKTUALNEGA KAPITALA

Vsaka organizacija poseduje dragocen intelektualni kapital v takšni ali drugačni obliki; lahko je v zaposlenih, v njihovem znanju, sposobnostih in izkušnjah, najdemo ga v obliki

¹¹ Ang. Intellectual free riding.

¹² Eksplicitno znanje je izraženo v kodificirani pisni obliki, implicitno znanje pa je zajeto v posamezniku, kar otežuje zapisovanje. Eksplicitno znanje predstavlja zgolj vrh ledene gore obstoječega znanja (Choo, Bontis, 2002, str. 439).

organizacijske kulture, infrastrukture, v patentih in licencah, lahko pa tudi v odjemalcih, dobaviteljih, tržnem deležu in podobnem. Toda naključno srečevanje z intelektualnim kapitalom ne omogoči učinkovitega merjenja in managementa, zato je potrebno zarisati njegovo strukturo. Določitev strukture olajša lociranje intelektualnega kapitala v podjetju, posledično pa omogoči merjenje in management. Poglavitno vprašanje, ki se ob tem zastavlja je, kje ga iskati. Identifikacija sestavin intelektualnega kapitala omogoči managerjem nazoren prikaz o tem, kaj intelektualni kapital pravzaprav je in kje v podjetju se nahaja, s čimer koncept intelektualnega kapitala prenese na strateško in operativno raven.

V teoriji in praksi so se uveljavili različni modeli strukture intelektualnega kapitala; poznamo dvosmerni model, ki strukturo intelektualnega kapitala razdeli na dve veji, poleg tega pa tudi tri- in večsmerno razdelitev, ki intelektualni kapital delita na tri oziroma štiri dele. V praksi najbolj uporabno in najpogosteje obravnavano s strani raziskovalcev in teoretikov (Kaplan, Norton, 1996; Edvinsson, Malone, 1997; Choo, Bontis, 2002; Sullivan, 2000; Stewart, 2003; Sveiby, 2006) je trismerno razlikovanje, katero je v nadaljevanju podrobneje predstavljeno.

Strukturne komponente intelektualnega kapitala v trismerni razčlenitvi avtorji različno poimenujejo, vendar kljub temu zajemajo večinoma enake elemente. Temeljna delitev intelektualnega kapitala obsega delitev na človeški in strukturni kapital, kateri se nadalje deli na notranji in zunanji kapital. Zaradi neenotnosti avtorjev in nazornejše predstavitve so v tabeli v prilogi 2 združena poimenovanja in komponente intelektualnega kapitala, katera se najpogosteje pojavljajo v strokovni literaturi.

3.1. OPREDELITEV POSAMEZNIH KOMPONENT

V preteklih letih je prišlo do konvergence mnenj avtorjev v razvoju posameznih kategorij intelektualnega kapitala in večina avtorjev se je poenotila v strukturi intelektualnega kapitala (Choo, Bontis, 2002, str. 658). V naslednjih točkah so natančneje opredeljene posamezne kategorije intelektualnega kapitala, katerih se najpogosteje poslužujejo teoretiki in managerji v poslovnem okolju.

3.1.1. ČLOVEŠKI KAPITAL

Človeški kapital je sposobnost podjetja, da čim bolj izkoristi znanje zaposlenih, še posebno pomemben je kot vir inovacij in strateških obnov podjetja (Bontis, 1996, str. 40-46); ne zajema samo vseh posameznikovih zmožnosti, znanja in veščin, temveč tudi dinamiko intelektualne organizacije ter kreativnost in inovativnost organizacije v spreminjajočem se konkurenčnem okolju (Edvinsson, Malone, 1997, str. 34-35). Človeški kapital vključuje tudi individualne izkušnje zaposlenih, katere ne zahtevajo zgolj znanja, ampak tudi zmožnost izvršitve opravil, kar odlično ponazarja primer žonglerja ali kirurga (Intellectual Assets: Valuation And Capitalization, 2003, str. 33-34).

O pomenu človeškega kapitala pričajo tudi izsledki raziskave, ki sta jo izvedli Black in Fincheva (1996, str. 263-267) in prišli do ugotovitev, da 10 odstotno povečanje ravni

izobrazbe med zaposlenimi v podjetju¹³, vodi v 9 odstotno povečanje produktivnosti v proizvodnih podjetjih in celo 13 odstotno povečanje produktivnosti v neproizvodnih podjetjih. V dobi Taylorizma¹⁴ človeški kapital ni bil v celoti izkoriščen, poudarjen je bil predvsem fizični učinek zaposlenih, umske sposobnosti pa so ostajale zanemarjene. Obratno je v informacijski dobi; brez učinkovitega izrabljanja potenciala znanja, idej, veščin in izkušenj zaposlenih, je nemogoče obdržati konkurenčno prednost. V informacijski dobi podjetja postajajo vse bolj odvisna od človeškega kapitala in paradoksalno je, da se varnost zaposlitve stalno manjša. Posledično je zaznati upadanje lojalnosti zaposlenih, kjer podjetja najlažje zapustijo ravno najbolj izobraženi, izkušeni in talentirani kadri. Če podjetju uspe skrócić fluktuacijo zaposlenih na minimum, potem znatno vlaganje v izobraževanje ali razvoj zaposlenih ni le poslovno smiselno, temveč tudi zelo priporočljivo (Roos et al., 2000, str. 25).

3.1.2. STRUKTURNI KAPITAL

Strukturni kapital je infrastruktura za podporo človeškemu kapitalu (Sullivan, 2000, str. 231) in zajema aktivnosti, sheme, politike in programe kot tudi sisteme, predpise, vodnike, pravice in dejavnike, ki varujejo, razporejajo in dokumentirajo človeški kapital, s katerim operirajo v podjetju (Tahvanainen, Hermans, 2004, str. 13-14).

Strukturni kapital nudi podporo človeškemu kapitalu neposredno in posredno; neposredno v obliki oprijemljivih elementov, kot so pisarniški inventar in neoprijemljivih elementov, kot so na primer informacijski sistemi, računalniški programi, delovni postopki, trženjski plani in podjetniški know-how. Posredna podpora človeškemu kapitalu vključuje oprijemljive elemente, kot so stavbe, elektrika, vodovod in neoprijemljive elemente, kot so strateški načrti, plačilni sistemi in stroškovna struktura (Sullivan, 2000, str. 232). Skandia opredeljuje strukturni kapital kot celoten intelektualni kapital, ki ostane podjetju, ko zaposleni ob koncu delavnika odidejo domov (Roos et al., 2000, str. 30). Temeljna razlika med človeškim in strukturnim kapitalom torej je, da si strukturni kapital dejansko lasti podjetje, človeški kapital pa ostaja zaposlenim.

Edinstveni mehanizmi in struktura posameznega podjetja podpirajo zaposlene pri prizadevanju za doseg optimalnih intelektualnih rezultatov in posledično tudi učinkovito poslovanje celotnega podjetja. Zaposleni imajo lahko visoko raven znanja, veščin, izkušenj in drugih elementov človeškega kapitala, toda če ima podjetje slabo implementirane sisteme in postopke, s katerimi bi se sledila in nadzorovala dejanja zaposlenih, celotni intelektualni kapital ne doseže možnega potenciala (Choo, Bontis, 2002, str. 631).

3.1.3. ODJEMALSKI KAPITAL

Poznavanje tržnih poti, odnosov z odjemalci in dobavitelji kot tudi temeljito razumevanje upravnih ali industrijskih povezav, so glavni elementi odjemalskega kapitala. Biti seznanjen z

¹³ 10 odstotno povečanje ravni izobrazbe sta opredelili kot enoletno izobraževanje zaposlenih.

¹⁴ Poimenovana po ameriškem inženirju Fredericku Winslow Taylorju, ki je z delom *Znanstveni management* (1911) vplival na učinkovitost delovnih procesov.

preferencami odjemalcev boljše kot konkurenti postaja temeljno načelo uspeha v poslovnem svetu. Odjemalski kapital predstavlja potencial, ki ga nosijo neopredmetena sredstva izven podjetja in vključujejo znanje shranjeno v odjemalcih, dobaviteljih, vladnih ustanovah in povezanih industrijskih združenjih (Choo, Bontis, 2002, str. 632).

Intelektualni kapital podjetja se v interakciji z odjemalci preoblikuje v dohodek, zaradi česar je odjemalski kapital deležen več pozornosti kot človeški in strukturni kapital (Stewart, 2003, str. 77). Še pred nekaj leti je bil odjemalski kapital popolna neznanka v računovodski stroki, čeprav je bil skrit pod vknjižbo »dobro ime«, danes pa predstavlja temelj vrednosti podjetij (Edvinsson, Malone, 1997, str. 36). Vrednost blagovne znamke, na primer je pogosto uporabljeno merilo odjemalskega kapitala in predstavlja premijo, ki jo je odjemalec pripravljen plačati za promoviran produkt nasproti generičnemu. Znamka z največjo vrednostjo, Coca-Cola, je vredna celo 68 milijard dolarjev (Top 100 Global Brands Scoreboard, 2006).

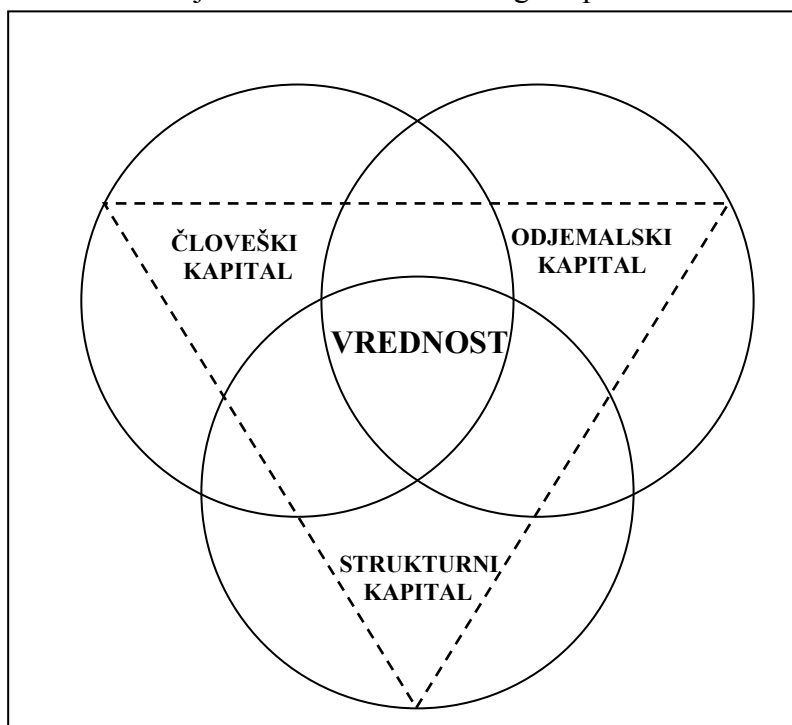
Odjemalski kapital je v marsičem soroden človeškemu; tako kot si podjetje ne more lastiti zaposlenih, si ne lasti odjemalcev in podobno kot lahko podjetja investirajo v zaposlene, tako lahko podjetja skupaj z odjemalci razvijajo intelektualni kapital za skupno in posamezno korist (Stewart, 2003, str. 155).

3.2. ZDRUŽITEV KOMPONENT

Za ustvarjanje vrednosti je bistven prenos individualnega znanja zaposlenega oziroma človeškega kapitala v znanje in postopke na ravni celotnega podjetja, kar omogoči strukturni kapital. Šele znanje, ki je že preneseno na raven celotnega podjetja, se lahko v obliki novih proizvodov in storitev prenese na odjemalce. Proces pretoka intelektualnega kapitala posledično povečuje tržni delež podjetja in lojalnost obstoječih odjemalcev, kar pospešuje ustvarjanje vrednosti in povečuje dobičkonosnost investicij. Vrednost se tako ne ustvarja v posamezni komponenti intelektualnega kapitala, temveč v prehodu iz ene oblike v drugo (Al-Ali, 2003, str. 34-35). Obravnavanje posameznih komponent torej ni zadostno, biti morajo namreč združene in obravnavane kot celota, s čimer se omogoči medsebojno dopolnjevanje, kjer nastopi faza ustvarjanja vrednosti (Edvinsson, Malone, 1997, str. 145).

Na Sliki 2 na strani 11 so predstavljene komponente intelektualnega kapitala, izražene kot temelji vrednosti, kjer je razvidno, da vrednosti ne ustvarjajo komponente posamezno, temveč šele, ko se medsebojno prepletajo in dopolnjujejo.

Slika 2: Temeljni vrednosti intelektualnega kapitala



Vir: Al-Ali, 2003, str. 35.

3.3. PREDSTAVITEV OSTALIH MODELOV STRUKTURIRANJA INTELKTUALNEGA KAPITALA

Poleg trismernega razlikovanja sta se v teoriji in praksi uveljavila tudi dvo- in večsmerno razlikovanje, katera sta predstavljena v nadaljevanju.

Skandia je s svojo vrednostno shemo intelektualnega kapitala vpeljala dvosmerno razlikovanje, katerega kasneje zagovarjajo in dopolnijo tudi avtorji Roos et al. Skandiina temeljna delitev intelektualnega kapitala obsega delitev na človeški in strukturni kapital, kakor prikazuje slika v prilogi 3.

Temeljna razlika med dvo- in trismernim razlikovanjem je v obravnavanju notranje in zunanje strukture oziroma strukturnega in odjemalskega kapitala na dveh različnih ravneh. Medtem ko trismerno razlikovanje obravnava odjemalski kapital ločeno od strukturnega, je pri dvosmernem razlikovanju združen v strukturni kapital. Zagovorniki dvosmernega razlikovanja teoretizirajo, da je tovrstno razlikovanje ključnega pomena pri odločanju o izbiri potrebnega managerskega sloja, saj jasneje loči med »mislečim« in »nemislečim« intelektualnim kapitalom (Roos et al., 2000, str. 24).

Večsmerno razlikovanje poda Brookingova (1998, str. 12-81), ki intelektualni kapital loči na tržna sredstva, človeške vire, intelektualno lastnino in infrastrukturo. V kolikor izhajamo iz dvosmerne osnove, kjer se intelektualni primarno deli na strukturni in človeški kapital, trismerna razdelitev obravnava odjemalski kapital ločeno od strukturnega, večsmerno razlikovanje pa še dodatno razdeli notranji oziroma strukturni vidik intelektualnega kapitala v

infrastrukturo in intelektualno lastnino. Avtorji Roos et al. (2000, str. 24) temu nasprotujejo in trdijo, da si intelektualna lastnina ne zasluži ločene obravnave, saj je kot postavka v izkazu uspeha del organizacijske strukture.

Z zapisanim so razjasnjene bistvene komponente in oblike podatkov intelektualnega kapitala, kar prispeva k realizaciji orodij za učinkovito merjenje intelektualnega kapitala. Prednost razvrščanja in opredelitve posameznih komponent je tudi premagovanje komunikacijskih ovir za vse vpletene v proces.

4. MERJENJE INTELEKTUALNEGA KAPITALA

Merjenje intelektualnega kapitala je zahteven, dolgotrajen in drag postopek, zato se je pomembno zavedati koristi, ki jih merjenje nosi (Sveiby, 2006a). Za merjenje intelektualnega kapitala se podjetja odločajo iz dveh razlogov, in sicer notranjih in zunanjih. Za odločanje, poslovni uspeh, povezavo med investicijami v neopredmetena sredstva in poslovnimi cilji kot tudi za potrebo po managementu so navadno zunanji dejavniki merjenja, torej povečan ugled podjetja, povečanje tržne vrednosti, zmanjševanje razlike med tržno in knjigovodsko vrednostjo, dodatne informacije za potencialne vlagatelje in trg, pomembnejši od notranjih dejavnikov merjenja intelektualnega kapitala (Sitar, Vasić, 2006, str. 340).

Kot razloge za rabo tradicionalnih metod merjenja sredstev z uveljavljenimi računovodskimi standardi se običajno navajajo izboljšave nadzora poslovanja, natančnejšega vrednotenja in učinkovitejšega odločanja v podjetju. V primeru merjenja neopredmetenih sredstev ti faktorji niso pglavitni. Pionirji merjenja intelektualnega kapitala, kot je na primer podjetje Skandia so vpeljali poročanje o neopredmetenih sredstvih zavoljo večje publicitete in zaupanja vlagateljev, kar se je odražalo tudi na neproporcionalnem povečanju vrednosti delnice podjetja Skandia po objavi poročila o stanju intelektualnega kapitala. Privabljanje novih vlagateljev in večanje ugleda podjetja ne smeta biti osrednja razloga za implementacijo poročil o intelektualnem kapitalu, kar so spoznala podjetja, ki so eksperimentirala s poročanjem o intelektualnem kapitalu in se soočila z nezaželenimi posledicami.

Sodobni managerji se poslužujejo predvsem uporabe tradicionalnih metod merjenja, kar priča o nepoznavanju najpomembnejšega razloga za merjenje neopredmetenih sredstev, tj. učenja. Merjenje intelektualnega kapitala lahko odkrije nove priložnosti za ustvarjanje vrednosti, sicer skrite tradicionalnim načinom merjenja. Novo znanje, katerega podjetja pridobijo z merjenjem intelektualnega kapitala, podjetjem prinaša največ dolgoročnih koristi (Sveiby, 2006a).

4.1. INTELEKTUALNI KAPITAL IN VREDNOST

V sodobnem poslovnem svetu znanje postaja merilo vrednosti podjetij, kjer pomembno vlogo pri poslovanju prevzemajo neopredmetena sredstva, kar sproža potrebo po razvoju novih načinov merjenja poslovnega uspeha.

Vrednost je relativna in ni enotno določljiva, zaradi česar prihaja do nesoglasij pri merjenju intelektualnega kapitala (Sullivan, 2000, str. 86). Do nedavnega je bilo malo poskusov natančne določitve, merjenja in managementa neopredmetene vrednosti podjetij. Temu botruje predvsem dejstvo, da tradicionalne metode merjenja niso mogle zagotoviti natančnega merjenja neopredmetenih sredstev (Bontis, 2002, str. 623). Že v 80. letih prejšnjega stoletja so si ekonomisti bili enotni, da vrednost podjetja ne izvira zgolj iz opredmetenih sredstev, temveč tudi iz neopredmetenih, tj. inovacij, poznavanje visoko tehnoloških procesov, talenta, lojalnosti odjemalcev, zanesljivih dobaviteljev, učinkovitih tržnih poti in podobnega. Poročila o prihodkih podjetja ne prikažejo stanja intelektualnega kapitala v podjetju, problem pa stopnjuje tudi poudarek na dolgoročnih trendih prihodkov, čeprav so slab indikator dejanskega dolgoročnega stanja podjetja (Johnson, Kaplan, 1987, str. 202).

Intelektualni kapital prispeva podjetjem dve obliki vrednosti. Z inovacijami pripomore k ustvarjanju novih prihodkov in s tem novega denarnega toka, poleg tega pa intelektualni kapital določa najučinkovitejši način poslovanja. Druga, bolj posredna oblika vrednosti, ki jo prispeva intelektualni kapital, je strateško pozicioniranje in je osnova za lojalnost odjemalcev. Poleg tega podjetja izkoriščajo svoje patente za odvrčanje potencialnih konkurentov, nekatera pa intelektualni kapital uporabijo kot podlago pri poslovnih pogajanjih (Sullivan, 2000, str. 48-49).

Ključna vloga intelektualnega kapitala pri vrednotenju sodobnih podjetij sili odgovorne akterje k izdelavi dovršenih orodij za učinkovit management in poročanje o stanju intelektualnega kapitala. Poleg zapletene strukture intelektualnega kapitala in otežkočene določitve neopredmetenih sredstev, prihaja tudi do razhajanj med teoretiki in praktiki v načinih obravnavanja intelektualnega kapitala, kar posledično vodi v izredno kompleksnost merjenja intelektualnega kapitala, ki je podrobneje predstavljena v nadaljevanju.

4.2. KOMPLEKSNOŠT MERJENJA INTELEKTUALNEGA KAPITALA

Managerji se pri upravljanju podjetij pretirano osredotočajo na sisteme za merjenje fizičnih in finančnih sredstev, ki pa niso kos merjenju znanja v podjetjih. Najenostavneje bi bilo prilagoditi uveljavljeni računovodski sistem merjenju intelektualnega kapitala, toda s temi orodji ne bo mogoče učinkovito meriti sredstev, za katera ta orodja niso bila namenjena (Sveiby, 1997, str. 155). Izvor dvostavnega računovodstva, kakršnega poznamo danes, sega že v leto 1494, ko je beneški menih Luca Pacioli izdal računovodski učbenik naslovljen *Summa de arithmetica, geometrica, propotioni et propotionalita* (Stewart, 2003, str. 58). Dopolnjen model je ustrezal industrijskim podjetjem, kjer so prevladovala opredmetena sredstva in kasneje ni bil prilagojen zahtevam po merjenju neopredmetenih sredstev. Pretežni del stroškov sodobnih podjetij predstavljajo raziskave in razvoj, intelektualna sredstva in storitve, za kar uveljavljen računovodski sistem ni primeren. Neuspešno merjenje in vrednotenje intelektualnega kapitala, podjetja vodi v neučinkovito poslovanje, kar posledično zmanjšuje dobiček, zato je potrebno razviti nova merila za uspešno kovanje s strateškimi cilji (Burnaby, Thibodeau, Usoff, 2002, str. 9).

Pulić (2000, str. 2) podobno razlaga, da so trenutno uveljavljeni računovodski in merilni sistemi tesno povezani z zaposlenim kapitalom v podjetju in finančnimi kapitalnimi tokovi, ob tem pa so neopredmeteni viri zanemarjeni. Pulić nadaljuje in predlaga razvoj novih sistemov, osredotočenih na ustvarjanje nove vrednosti, na ustvarjalce nove vrednosti in na aktivnosti ustvarjanja nove vrednosti. Lev in Zarowin (2006, str. 2) nadalje dokazujeta, da tradicionalni kazalci uspešnosti, kot so zabeleženi dohodki, denarni tokovi in knjigovodske vrednosti, zadnjih 20 let izgubljajo na pomenu, kar je posledica inovacij, nove konkurence in podobnega. Prilagajanje spremenjenemu poslovanju se odseva v stroških raziskav in razvoja, ki so nemudoma odpisani, medtem ko so koristi sprememb vidne šele kasneje. Zamik med vknjižbo stroškov in kasnejšimi koristmi oziroma dohodki iz tega naslova, se odraža v nerealnih finančnih poročilih, kar zopet kliče po spremembah sistemov merjenja.

Bistvena težava intelektualnega kapitala torej leži v njegovem merjenju. Neopredmetena sredstva intelektualnega kapitala postanejo trn v peti akademskim raziskovalcem, kjer multidisciplinarnost zgolj otežuje zadeve. Interes računovodij je prikazati intelektualni kapital na bilancah stanja, strokovnjaki s področja informacijske tehnologije stremijo h kodificiranju intelektualnega kapitala v informacijske sisteme, sociologi skušajo z intelektualnim kapitalom uravnati moč v podjetju, cilj psihologov je razviti mišljenje, managerji za človeške vire želijo računati dobičkonosnost investicij, odgovorni za razvoj in izobraževanje pa si prizadevajo dograditi intelektualni kapital. Razvoj se zrcali v mozaiku smernic, toda vprašanje je, če vsi vedo, kam stremi razvoj (Choo, Bontis, 2002, str. 622).

Posledica nedavnega pričetka dialoga med raziskovalci so novi načini merjenja, s težnjo po usklajevanju in združevanju finančnih in nefinančnih poročil v eno samo zunanje poročilo (Berglund, Grönvall, Johnson, 2002, str. 33). Oblikovanje tovrstnih poročil določajo tudi računovodski standardi, ki v sodobnih gospodarstvih še zmerom ne zajemajo celotnega obsega intelektualnih sredstev in tudi ne morejo zajemati vseh dejavnikov tako imenovanega novega gospodarstva (Horvat, 2002, str. 207).

Ameriški finančni računovodski standardi¹⁵ določajo, da bi morala finančna poročila zagotoviti informacije, katere so uporabne trenutnim in potencialnim investitorjem in upnikom kot tudi drugim uporabnikom omogočiti racionalne investicijske, upniške in podobne odločitve (Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises, 1978). Sredstvo, ki ga ameriški finančni računovodski standardi umestijo v uradno vodenje, mora ustrezati definiciji sredstva, in sicer mora zagotoviti *možne prihodnje ekonomske koristi pridobljene oziroma nadzorovane s strani določene postavke kot posledica preteklih transakcij ali dogodkov* (Elements of Financial Statements, 1985).

Poleg tega mora ustrezati trem kriterijem (Recognition and Measurements in Financial Statements of Business enterprises, 1984):

1. *Izmerljivost* – ima lastnosti, ki jih je moč meriti z zadostno zanesljivostjo.

¹⁵ Ang. FASB (Financial Accounting Standards Board).

2. *Relevantnost* – informacija o sredstvu lahko vpliva na odločitve uporabnika.
3. *Zanesljivost* – informacija je zanesljiva, dokazljiva in nepristranska.

Z drugimi besedami lahko zapišemo, da v kolikor sredstva ni moč natančno meriti, se ga ne more uradno obravnavati v finančnih poročilih, s čimer se izključi možnost merjenja intelektualnih sredstev. Podjetja bi morala predstaviti prispevek intelektualnih sredstev k poslovni uspešnosti in vrednosti, tj. relevantnost, preden bi jih lahko računovodski standardi uradno obravnavali. Poleg tega bi podjetja morala določiti indikatorje, ki bi zagotovili zanesljive informacije investitorjem.

Kljub zapisanim težavam merjenja intelektualnega kapitala, ga nekatera podjetja že vključujejo v svoja finančna poročila. S projektom »Poročila o neoprijemljivih sredstvih¹⁶« je FASB želel izboljšati način finančnega poročanja o neoprijemljivih sredstvih, toda projekt je bil prekinjen v letu 2004 (Kamiyama, Martinez, Sheehan, 2006, str. 8-9).

Nujnost merjenja in poročanja o intelektualnem kapitalu je bila že večkrat izražena in posledično so se razvili bolj ali manj uspešni sistemi njegove implementacije v finančna poročila. Vpeljani sistemi so v zadostni meri predstavili intelektualni kapital znotraj podjetja, spodleteli pa so pri povezovanju intelektualnega kapitala s poslovnim uspehom.

Akademiki se razhajajo v ocenjevanju nadaljnjega razvoja merjenja intelektualnega kapitala in ločijo dve smeri razvoja. Prva smer dvomi, da obstaja možnost natančnega merjenja intelektualnega kapitala, druga pa zagovarja teorijo, da bo v prihodnosti razvitih več načinov merjenja, ki bodo uspešno uvedeni v poslovno rabo (Berglund, Grönvall, Johnson, 2002, str. 34). Predstavnik prve smeri razvoja, Bontis (1999, str. 293), trdi, da se lahko v najbolj optimističnem primeru pričakuje razširitev prilagojenih meril, ki bodo zgolj priloga tradicionalnim finančnim poročilom. Predstavniki druge smeri razvoja pa se strinjajo, da je pomemben in možen razvoj uporabnih in dostopnih meril.

Poudariti je potrebno, da je razvoj celovitega ali delnega sistema merjenja intelektualnega kapitala nujen za nadaljnjo pospešeno rast gospodarstva, kjer neopredmetena sredstva predstavljajo čedalje večji in pomembnejši delež celotnih sredstev podjetja. V nadaljevanju so navedene metode merjenja, razvite predvsem s strani podjetij samih, kar zopet potrjuje domnevo o prihodnji neizogibnosti merjenja intelektualnega kapitala.

4.3. METODE MERJENJA

Intelektualni kapital lahko vpliva na podjetniško kulturo kot tudi na procese in odnose, ki jo tvorijo. Posledična kompleksnost zahteva napredne pristope k managementu, merjenju in poročanju o intelektualnem kapitalu znotraj podjetja (Dzinkowski, 1998, str. 10).

¹⁶ Ang. Disclosures about Intangible Assets (2002)

Intelektualna sredstva so v preteklih desetletjih stalno pridobivala na pomenu, zato so bile razvite številne metode, modeli in teorije merjenja intelektualnega kapitala, katere je Sveiby (2006a) strnil v štiri kategorije, ki so prikazane na sliki v prilogi 4 in natančneje razložene v nadaljevanju.

4.3.1. NEPOSREDNE METODE

Neposredne metode vrednotenja intelektualnega kapitala z ugotavljanjem posameznih komponent neopredmetenih sredstev ocenjujejo njihovo denarno vrednost. Po identifikaciji komponent, se jih lahko neposredno ocenjuje bodisi posamezno ali skupinsko (Sveiby, 2006a).

4.3.1.1. Tehnološki posrednik (Technology Broker)

Sistem je razvila Brookingova (1998), ki intelektualni kapital deli na štiri temeljne komponente, in sicer na: tržna sredstva, človeške vire, intelektualno lastnino in infrastrukturo. Stanje intelektualnega kapitala se oceni z vprašalnikom, sestavljenim iz 20 vprašanj, ki obravnavajo temeljne komponente intelektualnega kapitala. Za natančno določitev nevidnih sredstev, se vsako posamezno komponento obravnava s specifičnimi vprašalniki, ki skupno obsegajo 178 vprašanj. Po ugotovitvi stanja intelektualnega kapitala v podjetju Brookingova (1998) poda različne metode za denarno vrednotenje intelektualnega kapitala.

4.3.1.2. Metoda vrednotenja patentov (Citation-Weighted Patents)

Model merjenja intelektualnega kapitala z vrednotenjem patentov je razvilo ameriško podjetje Dow Chemical, ki je patente oziroma intelektualno lastnino obravnavalo kot pomemben pokazatelj stanja intelektualnih sredstev v podjetju. Podjetja navadno pri merjenju intelektualne lastnine obravnavajo zgolj stroške pridobitve patentov in pri tem ne upoštevajo stroškov raziskav in razvoja, potencialne tržne vrednosti, ki jo patent nosi, niti pravnih zadev povezanih s patentom. Podjetje Dow Chemical je z objektivnim merjenjem in nadzorom patentov s kazalniki v okviru »tehnološkega dejavnika¹⁷« in s tem vplivalo na pomen intelektualnih sredstev. Poleg navedenega, se lahko z obravnavo patentov meri tudi notranje delovanje, ki ustvarja intelektualna sredstva in se lahko primerja z drugimi podjetji oziroma celotno industrijo. Leta 1996 so v podjetju Dow Chemical izdali dopolnilno poročilo o intelektualnem kapitalu, primerljivo s Skandiinim (Bontis, 2001, str. 56-57).

4.3.1.3. Metoda ocenjevanja dodane vrednosti (Inclusive Valuation Methodology - IVM)

Metoda ocenjevanja dodane vrednosti predstavlja odnos med vrednostjo podjetja, intelektualnim kapitalom in denarnimi merjenji, s čimer poda celovito ovrednotenje podjetja. Pri tem uporablja tri kategorije vrednotenja, in sicer: notranje vrednotenje, ki predstavlja

¹⁷ Ang. Technology Factor: izračun temelji na patentih, ki jih je razvilo podjetje

notranjo učinkovitost podjetja, zunanje vrednotenje merjeno z učinkovitostjo dobave podjetja in uporabno vrednost, ki odraža vplive na konkurenčno okolje. Metoda skuša prikazati celotno vrednost podjetja kot vsoto intelektualnega kapitala in denarnih tokov, pri čemer je skupna dodana vrednost enaka vsoti finančne dodane vrednosti in neopredmetene dodane vrednosti (Malhotra, 2003, str. 11).

4.3.1.4. Raziskovalec vrednosti (The Value Explorer)

Raziskovalec vrednosti je metoda za raziskovanje in finančno vrednotenje neopredmetenih sredstev, ki jo je razvila skupina Knowledge Advisory Team, nizozemska podružnica podjetja KPMG. Metoda temelji na konceptu ključnih kompetenc, s katerimi prepozna strateško pomemben intelektualni kapital v podjetju. Raziskovalec vrednosti se izvede v petih korakih:

1. Ugotavljanje intelektualnega kapitala z izdelavo spiska ključnih kompetenc podjetja.
2. Ocenitev vrednosti z uporabo kontrolnega seznama, ki oceni dodano vrednost, konkurenčnost, potencial in obstojnost ključnih kompetenc.
3. Izpeljava finančnega vrednotenja intelektualnega kapitala z premestitvijo dela pričakovanih prihodkov podjetja na ugotovljene ključne kompetence.
4. Razvoj managerskih priporočil na podlagi ugotovitev.
5. Izdelava končnega poročila z vrednostno tabelo, ki managerjem nudi vpogled v ugotovitve in poudari ključne kompetence za ustvarjanje vrednosti.

Avtor metode Adriessen (2005, str. 474-487) je razvoj modela označil kot prvi poskus sistematičnega ugotavljanja dejavnikov, ki vplivajo na uspešno vrednotenje intelektualnega kapitala. Avtor se strinja, da je potrebnih še več tovrstnih raziskav drugih razpoložljivih metod.

4.3.1.5. Metoda vrednotenja intelektualnih sredstev (Intellectual Asset Valuation)

Metoda vrednotenja intelektualnih sredstev je nadgradnja sistema za vrednotenje intelektualne lastnine, s to razliko, da je vrednotenje intelektualnih sredstev kompleksnejše. Avtor metode, Sullivan (2000, str. 155-170), poda kvantitativne in kvalitativne metode vrednotenja intelektualnih sredstev.

4.3.1.6. Metoda ustvarjanja skupne vrednosti (Total Value Creation - TVC)

Projekt je spodbudil Kanadski inštitut pooblaščenih računovodij¹⁸ z namenom določiti konceptualne okvire, potrebne za merjenje in poročanje o aktivnostih ustvarjanja vrednosti in podati smernice oziroma standarde za zagotovitev transparentnosti, konsistentnosti in primerljivosti tovrstnih podatkov (Annual Report 2001-2002, 2006, str. 18). Metoda ustvarjanja skupne vrednosti uporablja diskontirane predvidene denarne tokove za analizo vplivov dogodkov na načrtovane aktivnosti.

¹⁸ Ang. Canadian Institute of Chartered Accountants

4.3.1.7. Računovodstvo prihodnosti (Accounting for the Future - AFTF)

Nash (2006) je model Računovodstva prihodnosti razvil z namenom spodbuditi novo perspektivo v računovodstvu, ki bi odpravila pomanjkljivosti tradicionalnega oziroma retrospektivnega računovodstva. Gre za sistem predvidenih diskontiranih denarnih tokov. Dodana vrednost v določenem obdobju je enaka razliki med vrednostjo AFTF¹⁹ na koncu obdobja in vrednostjo na začetku obdobja.

4.3.2. METODE TRŽNE KAPITALIZACIJE

S pomočjo metod tržne kapitalizacije se izračuna razlika med tržno kapitalizacijo podjetja in knjigovodsko vrednostjo, ki predstavlja vrednost intelektualnega kapitala oziroma neopredmetenih sredstev (Sveiby, 2006a).

4.3.2.1. Tobinov q

Tobinov kvocient q predstavlja razmerje med tržno vrednostjo podjetja in stroški nadomestitve njegovih sredstev. Nobelov lavreat James Tobin ga je leta 1969 razvil z namenom vpeljave neodvisnega sistema investicijskega odločanja, ki ne bi bilo pogojeno z makroekonomskimi dejavniki, kot je na primer obrestna mera. Prvotni namen kvocienta q ni bil meriti intelektualni kapital, toda nekdanji predsednik Zveznih rezerv Alan Greenspan je izpostavil korelacijo med visoko vrednostjo koeficienta q in vrednostjo investicij v tehnologijo in človeški kapital (Stewart, 2003, str. 225-226). Pozitivna vrednost koeficienta q se lahko pripiše intelektualnemu kapitalu, ki ga tradicionalni računovodski sistemi ne obravnavajo. Najbolj učinkovit je, ko se v nekajletnem razdobju med seboj primerja podobna podjetja (Van den Berg, 2002, str. 14).

4.3.2.2. Metoda tržne vrednosti (Investor Assigned Market Value)

Metodo tržne vrednosti je razvil Ken Standfield in za pravo vrednost podjetja smatral tržno vrednost. Vrednost podjetja razdeli na opredmeteni kapital in realiziran intelektualni kapital, odpisan intelektualni kapital in trajnostne konkurenčne prednosti.

4.3.2.3. Razlika med tržno in knjigovodsko vrednostjo (Market-to-Book Value)

Metoda enači obseg intelektualnega kapitala v podjetju z razliko med trenutno tržno vrednostjo podjetja in njegovo knjigovodsko vrednostjo (Sveiby, 2006a). Metoda je natančneje predstavljena v petem poglavju.

¹⁹ Ang. Accounting For The Future: naslov računovodskega koncepta, ki ga je predlagal Humphrey Nash.

4.3.3. METODE RENTABILNOSTI SREDSTEV

Metode rentabilnosti sredstev sodijo med računovodske metode merjenja intelektualnega kapitala. Za izračun povprečnih letnih prihodkov iz naslova neopredmetenih sredstev, se razlika med rentabilnostjo sredstev podjetja²⁰ in industrijskim povprečjem pomnoži s povprečnimi opredmetenimi sredstvi podjetja. Oceno vrednosti intelektualnega kapitala lahko izračunamo z deljenjem nadpovprečnih prihodkov iz naslova neopredmetenih sredstev s povprečnimi stroški kapitala²¹ (Sveiby, 2006a).

4.3.3.1. Ekonomska dodana vrednost (Economic Value Added - EVA)

Metodo merjenja Ekonomske dodane vrednosti je leta 1991 predstavil Stern Stewart in jo z drugimi avtorji dopolnjeval tekom 90. let prejšnjega stoletja. Model je bil prvotno razvit za pomoč managerjem pri poslovnih odločitvah kot kazalnik interne poslovne uspešnosti in kasneje razširjen na ocenjevanje učinkovitosti podjetij pri zaposlovanju investiranega kapitala. Model Ekonomske dodane vrednosti primerja rentabilnost sredstev in stroške dejavnikov ustvarjanja te rentabilnosti.

$$EVA = NOPAT^{22} - WACC^{23} * \text{investirani kapital} \quad (\text{Enačba 1})$$

Metoda prikazuje vrednost, ki jo podjetje ustvarja z dobičkom brez stroškov povezanih z neopredmetenimi sredstvi. Spremembe kazalnika Ekonomske dodane vrednosti pričajo o produktivnosti oziroma neproduktivnosti intelektualnega kapitala.

4.3.3.2. Metode vrednotenja človeškega kapitala (Human Resource Costing & Accounting - HRCA)

Metoda vrednotenja človeškega kapitala zajema niz računovodskih metod, s katerimi se vrednoti in ocenjuje management podjetja. Metoda se osredotoča na izobrazbo, kompetence in plačila, poleg tega pa z vrednotenjem investicij v zaposlene omogoča oblikovanje učinkovitega managementa človeških virov. V uporabi so štiri različne metode vrednotenja človeškega kapitala:

1. Pričakovana finančna vrednost posameznega zaposlenega v podjetju. Vrednost je odvisna od dveh dejavnikov, in sicer: produktivnosti zaposlenega in njegovega zadovoljstva pri delovanju v določenem podjetju.
2. Finančna vrednost skupin, ki povezuje motivacijo in organizacijo s finančnimi rezultati.

²⁰ Ang. ROA (Return on Assets) se izračuna po formuli: $\frac{\text{dobicek}}{\text{povprečna vrednost sredstev}}$.

²¹ Povprečni stroški kapitala so tehtano povprečje lastniškega in dolžniškega kapitala.

²² Ang. Net Operating Profit After Operating Taxes: čisti dobiček iz poslovanja po plačilu davka na dobiček.

²³ Ang. Weighted Average Cost of Capital: tehtano povprečje lastniškega in dolžniškega kapitala.

3. Stroški zamenjave zaposlenih, ki zajemajo finančni vidik ponovnega usposabljanja, izobraževanja in razvijanja zaposlenih.
4. Celostna poročila vrednotenja in uravnavanja človeškega kapitala, ki se osredotočajo na nadzorovanje stroškov in vrednotenje pretekle porabe sredstev za namen človeških virov.

Osnovni namen vrednotenja človeškega kapitala je izpopolniti management človeških virov iz organizacijskega vidika, poleg tega pa služi tudi investitorjem za objektivnejše vrednotenje podjetja (Zambon, 2002, str. 26-27).

4.3.3.3. Izračunana vrednost neopredmetenih sredstev (Calculated Intangible Value)

Metoda je bila razvita z namenom objektivnega prikazovanja vrednosti neopredmetenih sredstev v podjetju. Na podlagi te metode se presežek rentabilnosti opredmetenih sredstev uporabi za osnovo določanja rentabilnosti neopredmetenih sredstev (Dzinkowski, 1998, str. 16).

Stewart (2003, str. 226-229) izvede izračun vrednosti neopredmetenih sredstev v sedmih korakih:

1. Izračun triletnih prihodkov pred davki.
2. Povprečna vrednost opredmetenih sredstev za preteklo triletno obdobje.
3. Za izračun rentabilnosti sredstev podjetja se delijo prihodki s sredstvi.
4. Za enako triletno obdobje se ugotovi povprečna industrijska rentabilnost sredstev.
5. Presežek donosnosti sredstev se izrazi z množenjem povprečne industrijske rentabilnosti sredstev s povprečnimi opredmetenimi sredstvi podjetja. Ta vrednost se odšteje od prihodkov pred davki obravnavanega podjetja.
6. Od izračunane vrednosti se odštejejo davki in rezultat je presežek rentabilnosti opredmetenih sredstev podjetja.
7. V zadnjem koraku se izračuna neto sedanja vrednost presežka, kar se izvede s deljenjem presežka rentabilnosti opredmetenih sredstev s primernim popravkom²⁴.

4.3.3.4. Metoda dobičkonosnosti kapitala znanja (Knowledge Capital Earnings)

Lev (1999, str. 29-36) je metodo razvil z namenom prikazovanja vpliva investicij v znanje na finančne rezultate. Z metodo se primerja dobičkonosnost preteklih treh let s pričakovano dobičkonosnostjo v prihodnjih treh letih, kjer se loči prihodke vezane na opredmetena sredstva od prihodkov neopredmetenih sredstev. Dobičkonosnost kapitala znanja se izračuna kot razlika med celotnimi prihodki podjetja in prihodki vezanimi na opredmetena in dolgoročna finančna sredstva.

²⁴ Za primeren popravek se lahko smatrajo stroški kapitala podjetja.

4.3.3.5. Intelktualni koeficient dodane vrednosti (Value Added Intellectual Coefficient – VAIC)

Metoda meri učinkovitost intelektualnega kapitala pri ustvarjanju dodane vrednosti. Metoda temelji na treh komponentah, in sicer: celotnem vloženem kapitalu, človeškem kapitalu in strukturnem kapitalu (Sveiby, 2006a). Metoda je širše opredeljena v petem poglavju.

4.3.4. METODE ZBIRK KAZALNIKOV

Z metodami zbirk kazalnikov se ugotavljajo različne komponente neopredmetenih sredstev oziroma intelektualnega kapitala. Iz komponent se razberejo indeksi in pokazatelji, ki se prikažejo v poročilih v obliki kazalnikov oziroma grafov. Metode zbirk kazalnikov so primerljive z neposrednimi metodami vrednotenja intelektualnega kapitala, razen da neopredmetena sredstva ne vrednotijo v denarni obliki (Sveiby, 2006a).

4.3.4.1. Inteligenca človeškega kapitala (Human Capital Intelligence)

Metodo inteligence človeškega kapitala je leta 1994 predstavil Jac Fitz-Enz. Z metodo se sklopi človeškega kapitala primerjajo z bazami podatkov in je glede na osredotočanje na človeški kapital primerljiva z metodami vrednotenja človeškega kapitala, razlike obstajajo predvsem v izvedbi merjenja. Inteligenca človeškega kapitala sodi med metode zbirk kazalnikov, kajti ne obravnava kazalnikov posamezno, niti jih ne združuje v enotne kazalnike, temveč jih obravnava kot celoto v zbirkah kazalnikov (von Bischoffshausen, 2001, str. 73).

4.3.4.2. Skandiin Navigator

Švedska zavarovalnica je s predstavitvijo Navigatorja bila prva, ki je razvila učinkovito orodje za »krmarjenje« po intelektualnem kapitalu (Edvinsson, Malone, 1997, str. 67). Intelktualni kapital se meri s pomočjo 164 meril, od tega 91 temelječih na merjenju intelektualnega kapitala, pri čemer se osredotoča na pet komponent, in sicer na: finančno, odjemalsko, procesno, komponento obnove in razvoja in človeško komponento (Sveiby, 2006a). Skandiina vrednostna shema je prikazana na sliki v prilogi 3.

4.3.4.3. Prikaz verige vrednosti (Value Chain Scoreboard)

Z metodo se ugotavljajo ključni dejavniki uspeha v verigi vrednosti določenega podjetja, kjer veriga vrednosti predstavlja inovacijski proces, z začetkom v odkrivanju novih produktov in storitev, nadaljuje se z njihovim razvojem in testiranjem in konča z komercializacijo teh produktov ali storitev (Lev, 2001, str. 101). Metoda prikazovanja verige vrednosti služi internemu odločanju, poleg tega pa tudi eksternemu poročanju (Lev, 2001, str. 115).

4.3.4.4. IK indeks (IC Index)

IK indeks je predstavnik »druge generacije« meril, ki skuša združiti posamezne indekse v enoten indeks in s tem s tem predstaviti korelacijo med spremembami v intelektualnem kapitalu in spremembami v tržni vrednosti, s čimer si podjetja omogočijo napovedovanje gibanja v prihodnosti. Idejo enotnega indeksa intelektualnega kapitala je predstavil Goran Roos s sodelavci. Prvič je bil uporabljen v podjetju Skandia, kjer z indeksom podajo dinamičen prikaz intelektualnega kapitala in prikažejo njegov časovni razvoj (Human Capital in Transformation: Intellectual Capital Prototype Report 1998, 2006).

4.3.4.5. Monitor neopredmetenih sredstev (Intangible Assets Monitor)

Metodo je razvil Sveiby (1997, str. 165) in meri neopredmetena sredstva zajeta v kompetencah zaposlenih, notranji strukturi in zunanji strukturi podjetja. Ozirajoč se na strateške cilje podjetja management izbere pokazatelje za ustrezno merjenje štirih dejavnikov, ki ustvarjajo vrednost iz neopredmetenih sredstev, in sicer: dejavnikov rasti, obnove, učinkovitosti in zmanjševanja tveganja (Sveiby, 2006a).

4.3.4.6. Uravnoteženi sistem kazalnikov (Balance Score Card)

Kaplan in Norton sta razvila, danes najbolj razširjeno in uporabljeno metodo za merjenje poslovne uspešnosti, Uravnoteženi sistem kazalnikov. Na podlagi vizije in strategije podjetja se izberejo dejavniki uspeha, ki za celovit prikaz poslovanja zajemajo štiri vidike, in sicer: finančni, odjemalski, procesni vidik, poleg teh pa tudi vidik učenja in rasti. Z Uravnoteženim sistemom kazalnikov se merijo zgolj temeljni dejavniki uspeha, kar zaposlenim omogoči učinkovitejše odpravljanje pomanjkljivosti. Metoda je bila sprva namenjena zgolj merjenju, kasneje pa prirejena tudi managementu (Kaplan, Norton, 1996, str. 9-10).

4.3.4.7. Danske smernice (Danish guidelines)

Metoda Danske smernice oblikuje poročila o intelektualnem kapitalu, ki so osnovana na podjetniški strategiji managementa znanja. Poročilo temelji na štirih elementih: na poročilu podjetniškega znanja, managerskih izzivih, pobudah in na kazalnikih. Poročilo podjetniškega znanja je nazoren prikaz virov znanja, potrebnih za ustvarjanje dodane vrednosti proizvodov in storitev. Na osnovi navedenega poročil se oblikujejo managerskih izzivi, kot so na primer širjenje obstoječega znanja in pridobivanje novega. Za soočanje z managerskimi izzivi se razvijejo pobude, na katerih temeljijo mere poslovne učinkovitosti, torej kazalniki. Poročilo o intelektualnem kapitalu služi kot managersko orodje za ustvarjanje vrednosti in tudi kot orodje za poročanje vlagateljem o načinu ustvarjanja dodane vrednosti iz neopredmetenih sredstev (Lönnqvist, 2004, str. 64-65).

4.3.4.8. Smernice MERITUM (MERITUM guidelines)

MERITUM²⁵ je evropski projekt, trajajoč od leta 1999 do leta 2001, ustanovljen z namenom povečanja učinkovitosti upravljanja in podpore pri izdajanju pravočasnih, ustreznih in poenotениh poročil o intelektualnem kapitalu. Model MERITUM se izvede v treh stopnjah, kjer prva stopnja predstavlja ključne neopredmetene vire uspeha, v drugi stopnji se določijo mere učinkovitosti, na tretji stopnji se pa deluje v okviru podanih meril in se ponovno meri neopredmetene vire. Na ta način se lahko oceni razlike v neopredmetenih virih, glede na izvedeno delovanje (Guidelines For Managing And Reporting On Intangibles, 2006, str. 1-28).

5. EMPIRIČNA PREDSTAVITEV IZBRANIH METOD NA OSNOVI PODJETIJ KOTIRAJOČIH V INDEKSU SBITOP

Podjetja v razvitih gospodarstvih spoznavajo, da pomemben vir konkurenčnih prednosti leži v intelektualnem kapitalu, zato so se lotila definiranja, strukturiranja in merjenja intelektualnega kapitala. V teoretičnem delu sem povzel temeljne ugotovitve, zapisal definicije intelektualnega kapitala, ga strukturiral in predstavil metode merjenja. Predstavljena so bila posamezna podjetja, regije in celotna gospodarstva, kjer se je merjenje intelektualnega kapitala izkazalo za primeren način povečevanja učinkovitosti poslovanja. Koristi povezane z obravnavanjem intelektualnega kapitala niso vodile k razvoju enotnega sistema, ki bi omogočil transparentnost, primerljivost, znižanje stroškov in pospešitev procesa implementacije enotnih meril, temveč se zrcalijo v obliki posameznih pristopov izpeljanih iz potreb posameznih podjetij.

V praktičnem delu diplomskega dela skušam predstaviti stanje intelektualnega kapitala v petih največjih slovenskih podjetjih zajetih v borznem indeksu SBITOP, kamor so vključene skupine Krka, Mercator, Gorenje, Petrol in Pivovarna Laško. Omejen obseg diplomskega dela onemogoča obširnejšo raziskavo trga z več metodami, zato sem se omejil na uporabo dveh metod, kjer sem finančne podatke črpal iz letnih poročil podjetij, poleg tega pa sem v raziskavo vključil tudi anketo.

V nadaljevanju sta natančneje predstavljeni metodi, ki sem jih uporabil pri obravnavanju podjetij, čemur sledi merjenje intelektualnega kapitala v izbranih podjetjih. Skladno z ugotovitvami računskega dela analize in rezultati ankete so v zaključnem delu izpeljana temeljna dognanja diplomskega dela.

Metode merjenja intelektualnega kapitala predstavljene v četrtem poglavju povečini zahtevajo podroben vpogled v poslovanje podjetja, ki obsega obširno raziskovanje poslovnih poročil, analiziranje strukture organizacije, opazovanje zaposlenih, odjemalcev, dobaviteljev in drugih udeležencev poslovnega procesa v daljšem časovnem intervalu, kar se odrazi tudi z visokimi

²⁵ Okrajšano: Managing and Reporting on Intangibles oziroma Upravljanje in poročanje o neopredmetenih sredstvih.

stroški tovrstnih projektov. Podrobna analiza bi preseгла okvir diplomskega dela, zato sem se odločil podati oceno stanja intelektualnega kapitala na slovenskem trgu, na podlagi dveh metod, in sicer: z metodo razlike med tržno in knjigovodsko vrednostjo v kombinaciji s Tobinovým q in z metodo intelektualnega koeficienta dodane vrednosti. Metodi omogočata izračun vrednosti intelektualnega kapitala na podlagi finančnih podatkov iz javno dostopnih letnih poročil podjetij in po relativno nezapletenem postopku podata grobo oceno stanja intelektualnega kapitala v podjetju.

5.1. RAZLIKA MED TRŽNO IN KNJIGOVODSKO VREDNOSTJO IN TOBINOV Q

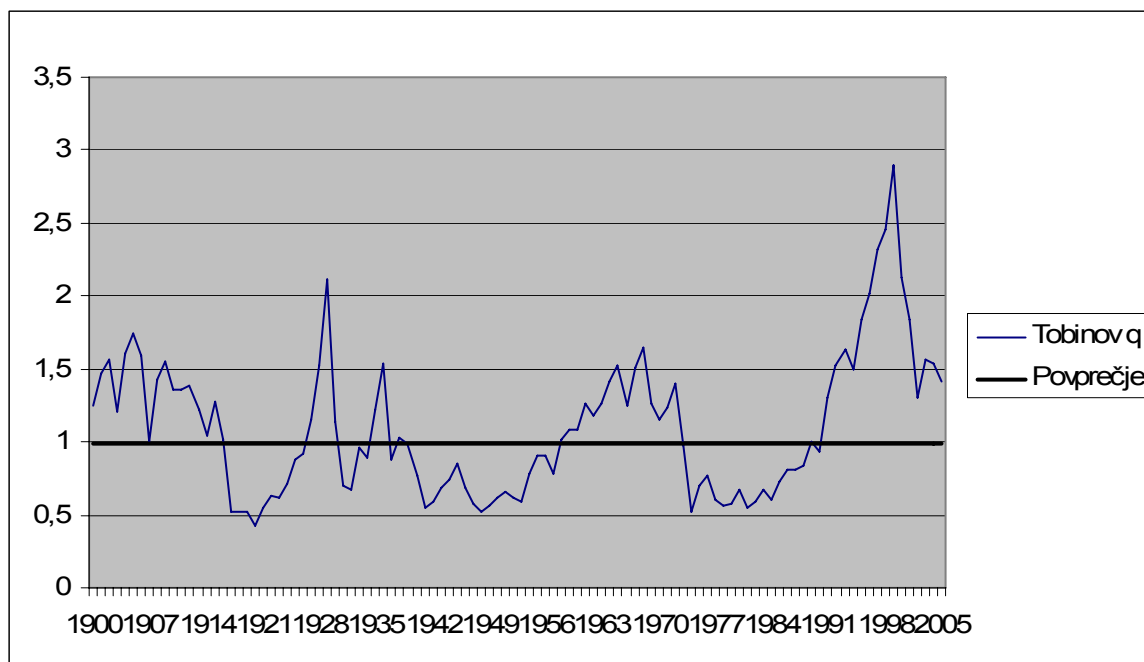
Metoda razlikovanja med tržno in knjigovodsko vrednostjo je ena izmed najbolj razširjenih, k čemur botruje predvsem matematična enostavnost (Study on the Measurement of Intangible Assets and Associated Reporting Practices, 2006, str. 161). Metoda domneva, da je vrednost podjetja, torej vsota njegovih opredmetenih in neopredmetenih sredstev, enaka tržni vrednosti podjetja. Vrzel med tržno in knjigovodsko vrednostjo je poenostavljen prikaz vrednosti intelektualnega kapitala (Burnaby, Thibodeau, Usoff, 2002, str. 9). Neopredmetena sredstva, na katerih temelji nadaljnja rast podjetja, predstavljajo čedalje večji delež celotnih sredstev podjetja (Zambon, 2002, str. 15).

To vrednotenje intelektualnega kapitala ima določene pomanjkljivosti, in sicer tržna vrednost podjetja ni nujno povezana z vrednostjo opredmetenih in neopredmetenih sredstev, kajti tržna vrednost podjetja se ustvarja tudi s predvidevanji stanja poslovanja podjetja v prihodnosti. Poleg tega ne upošteva dejavnikov, ki posredno vplivajo na tržno vrednost podjetja, kot so makroekonomski dejavniki, trenutna industrijska politika, povpraševanje in ponudba delnic in podobno. Kljub navedenim pomanjkljivostim metoda nedvomno poda okvirno predstavo razsežnosti intelektualnega kapitala v posameznem podjetju.

Podobno razmerje predstavlja tudi Tobinov q , le da v tem primeru knjigovodsko vrednost podjetja zamenjajo stroški nadomestitve sredstev podjetja, ki se izrazijo kot stalna sredstva podjetja skupaj z amortizacijo, poravnano s stopnjo inflacije. Prednost Tobinovega q pred metodo razlikovanja med tržno in knjigovodsko vrednostjo je v nevtraliziranju različnih načinov amortizacije sredstev.

Slovenski gospodarski prostor ima prekratko zgodovino in je premajhen za nazorno ponazoritev okvirnega gibanja vrednosti intelektualnega kapitala v preteklosti, zato na primeru ameriškega trga na Sliki 3 na strani 25 prikazujem gibanje Tobinovega q v zadnjem stoletju.

Slika 3: Tobinov q ameriškega trga glede na povprečje v zadnjem stoletju



Vir: Latest Tobin q and capitalization, 2006; lastni izračun.

V kolikor primerjamo tržno vrednost podjetij s čistim premoženjem, pridemo do ugotovitve, da čisto premoženje podjetja predstavlja večinoma manjšinski delež celotne vrednosti podjetja. Revija Forbes vsako leto objavi seznam 2000 največjih svetovnih podjetij, kjer upošteva prodajo, dobiček, sredstva in tržno vrednost. Podobni seznam podjetij že več let objavlja tudi revija Fortune, ki na podlagi podobnih kazalnikov izbere 500 največjih ameriških podjetij. K uvodnemu besedilu seznama podjetij z vsemi ključnimi finančnimi pokazatelji in izračuni, je Thomas Stewart zapisal, da bodo bralci na straneh, ki sledijo, lahko preučili na tisoče statističnih podatkov, ki so pa slab pokazatelj dejanskega stanja podjetja (Stewart, 2001, str. 184). S to tezo je Stewart ciljalo na razliko med knjigovodsko in tržno vrednostjo podjetja in želel poudariti pomen »skrite vrednosti« podjetij, katero mnogi avtorji opredeljujejo kot intelektualni kapital (Stewart, 2003, str. 55; Edvinsson, Malone, 1997, str. 3; Roos et al., 1997, str. 2; Choo, Bontis, 2002, str. 623), ki v novodobni ekonomiji naglo pridobiva na pomenu in postaja predmet številnih raziskav in proučevanj.

Tabela 1: Tržna vrednost in čisto premoženje petih največjih svetovnih podjetij z izračunom »skrite vrednosti« podjetij (v milijardah ameriških dolarjev)

Podjetje	Tržna vrednost	Čisto premoženje	»Skrita vrednost«
ExxonMobil	363	111	252 (69,4%)
GE	348	111	237 (68,1%)
Microsoft	279	48	231 (82,8%)
Citigroup	231	119	112 (48,5%)
BP	226	80	146 (64,6%)

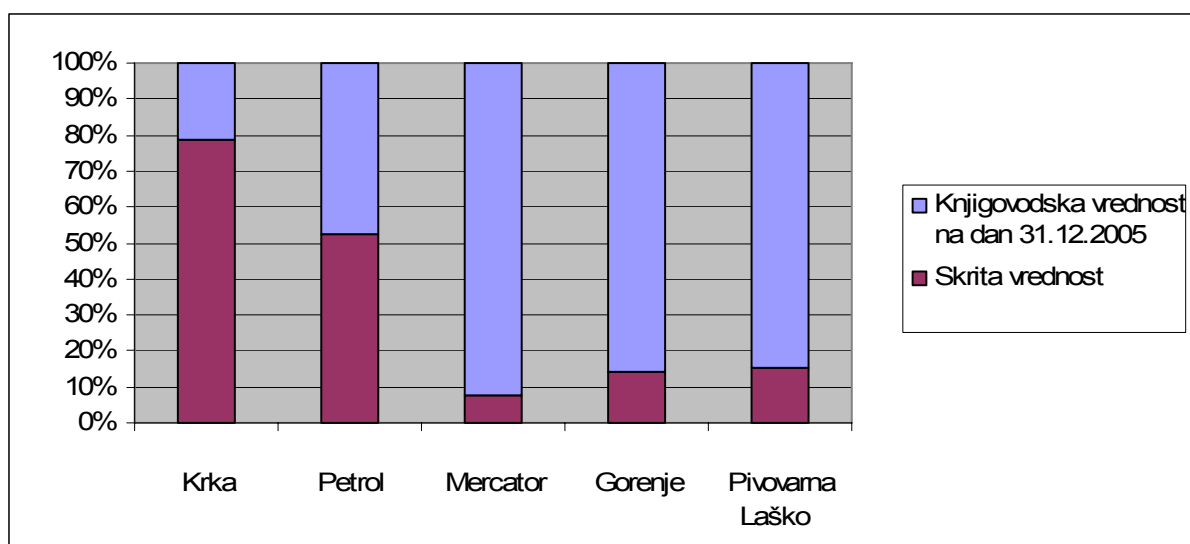
Vir: [URL: http://www.forbes.com/lists/2006/18/MktVal_1.html]; lastni izračun.

Navedeni podatki jasno kažejo, da je tržna vrednost nekajkrat večja od čiste vrednosti premoženja družbe, se pravi od vrednosti skupnih materialnih naložb. Razlika med obema vrednostma je »skrita vrednost« podjetja, ki jo lahko izrazimo kot odstotek tržne vrednosti (Roos et al., 2000, str. 1).

Do podobnih ugotovitev pridemo, v kolikor upoštevamo razmerje med tržno in knjigovodsko vrednostjo²⁶ v indeksu S&P 500²⁷, kateri se je konec leta 2005 gibal okoli 2,85, v letu 1999 pa je to razmerje doseglo celo vrednost 6.25 (Fundamentals, 2006). To razmerje pa nakazuje, da kar šest od sedmih dolarjev vrednosti podjetja predstavljajo neopredmetena sredstva oziroma intelektualni kapital. Vlagatelji se torej zavedajo, da v razvitih gospodarstvih, kot so Severna Amerika, Zahodna Evropa in Japonska, postaja znanje temeljni produkcijski dejavnik (Lev, 2000, str. 2).

V kolikor metodo merjenja intelektualnega kapitala apliciramo na podjetja indeksa SBITOP, odkrijemo visoke vrednosti razmerja med tržno in knjigovodsko vrednostjo, kakor je razvidno iz Slike 4 na strani 26.

Slika 4: Razmerje med knjigovodsko in skrito vrednostjo v SBITOP na dan 2.6.2006



Vir: Letna poročila podjetij, Ljubljanska borza; lastni izračun.

Podobno kot v največjih ameriških podjetjih, tudi v slovenskih podjetjih vrednosti razmerja znatno odstopajo, kar je posledica različnih dejavnosti obravnavanih podjetij, zato lahko na tem mestu podamo zgolj približek vrednosti intelektualnega kapitala. Neposredna primerjava bi bila smiselna samo med sorodnimi podjetji, katera so pod enakimi vplivi zunanjih dejavnikov. Vprašanje, ki se zastavlja je, kaj tvori vrzel med tržno in knjigovodsko vrednostjo, kjer v nekaterih slovenskih podjetjih tržna vrednost predstavlja skoraj petkratno vrednost knjigovodske vrednosti. Z ustaljenimi metodami vrednotenja je težko ugotoviti izvor vrzeli, jasno pa je, da znanje, blagovne znamke, inovativni projekti in druga »nevidna«

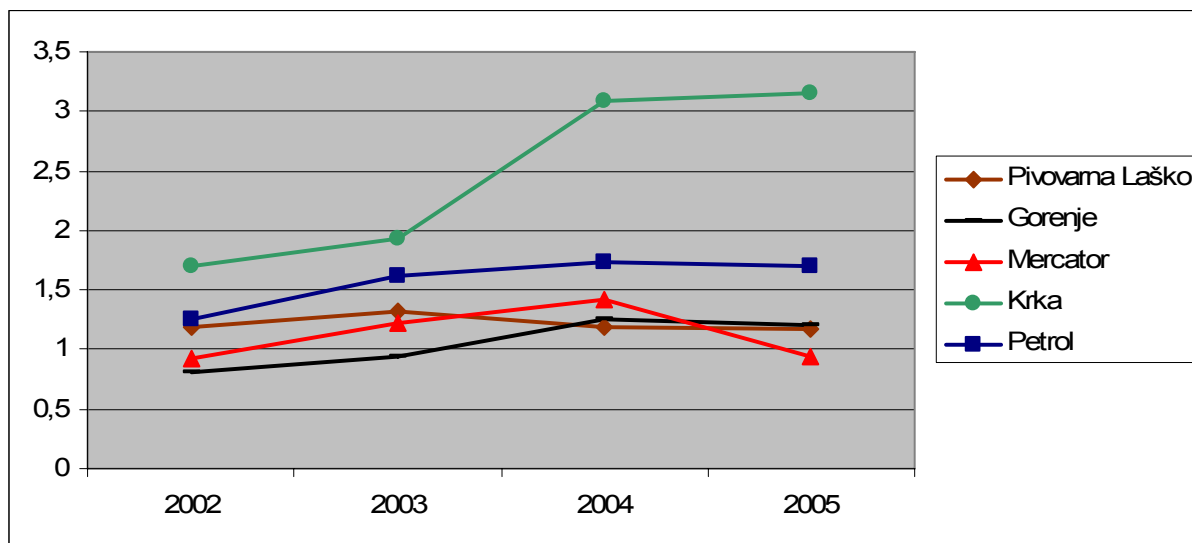
²⁶ Ang. Price to Book Value: je razmerje med celotno tržno vrednostjo in knjigovodsko vrednostjo, torej oprijemljiva in finančna sredstva prikazana v bilancah stanja brez obveznosti do virov sredstev.

²⁷ Indeks sestavljen iz 500 največjih ameriških podjetij, ki ga vodi bonitetna agencija Standard & Poor's.

sredstva ustvarjajo več vrednosti kot klasični proizvodni dejavniki in pogosto tudi veliko hitreje (Roos et al., 2000, str. 2).

Slika 5 na strani 27 ponazarja prikaz razmerja med knjigovodsko vrednostjo in tržno kapitalizacijo podjetij v širšem časovnem spektru. Tudi v tem prikazu neposredna primerjava podjetij ni smiselna, saj na gibanje razmerja vplivajo različni panožni dejavniki, služi pa kot pokazatelj splošnega trenda obravnavanih podjetij.

Slika 5: Gibanje razmerja med knjigovodsko vrednostjo in tržno kapitalizacijo v obdobju od 2002 do 2005



Vir: Letna poročila podjetij, Ljubljanska borza; lastni izračun.

5.2. INTELEKTUALNI KOEFICIENT DODANE VREDNOSTI

Metoda Intelktualni koeficient dodane vrednosti, ki jo je razvil Ante Pulić, je analitično orodje za merjenje učinkovitosti poslovanja podjetja (Kujansivu, Lönnqvist, 2006).

Analiza učinkovitosti ustvarjanja vrednosti²⁸ temelji na dveh ključnih virih poslovanja, tj. intelektualnem in finančnem kapitalu, kjer se intelektualni kapital smatra za znanje in sposobnost zaposlenih, ki skladno z infrastrukturo ustvarjajo vrednost (Intelktualni kapital, 2004). Z metodo se meri učinkovitost intelektualnega in celotnega vloženega kapitala pri ustvarjanju vrednosti (Sveiby, 2006a) in prikazuje intelektualno sposobnost podjetja oziroma gospodarstva (Intelktualni kapital, 2003).

Intelktualni koeficient dodane vrednosti je seštevek učinkovitosti intelektualnega kapitala (Intellectual Capital Efficiency - ICE) in učinkovitosti celotnega vloženega kapitala (Capital Employed Efficiency - CEE), kjer se učinkovitost intelektualnega kapitala izrazi kot seštevek učinkovitosti človeškega (Human Capital Efficiency – HCE) in strukturnega kapitala (Structural Capital Efficiency – SCE), učinkovitost celotnega kapitala pa se izrazi kot količnik

²⁸ Hr. Analiza efikasnosti stvaranja vrijednosti; hrvaški prevod VAIC

med dodano vrednostjo (Value Added – VA) in celotnim vloženim kapitalom (Capital Employed - CE).

Zgornjo razlago lahko povzamemo z enačbami:

$$VAIC = ICE + CEE \quad (\text{Enačba 2})$$

$$ICE = HCE + SCE \quad (\text{Enačba 3})$$

$$CEE = \frac{VA}{CE} \quad (\text{Enačba 4})$$

Pri izračunu dodane vrednosti sem uporabil postopke, katere v računovodskih izkazih koristijo obravnavana podjetja. Izračuna se kot razlika med kosmatim donosom iz poslovanja, stroški blaga, materiala in storitev in drugimi poslovnimi odhodki. Podjetja so si bila večinoma enotna v izračunavanju dodane vrednosti, razlikovala so se zgolj pri postopku izračuna kosmatega donosa iz poslovanja, kar je razvidno tudi iz prilog 7-11.

$$HCE = \frac{VA}{HC} \quad (\text{Enačba 5})$$

$$SCE = \frac{VA}{SC} \quad (\text{Enačba 6})$$

Vsi podatki, potrebni za merjenje intelektualnega kapitala z metodo intelektualnega koeficienta dodane vrednosti, so izračunani v standardnih poslovnih poročilih. Metoda managementu omogoča odkrivanje šibkih točk in izpopolnitev dejavnikov ustvarjanja vrednosti na vseh ravneh poslovanja, čeprav ne poda natančnih rešitev za izboljšanje poslovanja, zaradi česar je primerna za kombinacijo z drugimi metodami merjenja intelektualnega kapitala (Intelektualni kapital, 2003).

V skladu z uredbo Evropske unije o uporabi mednarodnih računovodskih standardov so v državah članicah z letom 2005 začele družbe, katerih vrednostni papirji kotirajo na organiziranih trgih vrednostnih papirjev v Evropski uniji, pri pripravi konsolidiranih letnih računovodskih izkazov uporabljati mednarodne standarde računovodskega poročanja. Posledice usklajevanja Slovenskih računovodskih standardov z Mednarodnimi standardi računovodskega poročanja in temeljne razlike, so zapisane v prilogi 6.

Zaradi velikosti obravnavanih podjetij in posledično visokega števila pripojenih hčerinskih podjetij, nastopi problem enotnega računovodskega izkazovanja. Težavo odpravijo

²⁹ HC je človeški kapital (ang. Human Capital) in se izrazi kot stroški dela.

³⁰ SC je strukturni kapital (ang. Structural Capital) in se izrazi kot razlika med dodano vrednostjo in človeškim kapitalom.

konsolidirani računovodski izkazi, ki razkrijejo povezave med podjetji in prikažejo skupino kot celostno gospodarsko enoto in eliminirajo podvajanje v izkazih.

Pri analizi sem skušal uporabljati enotne podatkovne vire in večinoma uporabljal revidirane konsolidirane računovodske izkaze po Slovenskih računovodskih standardih. V primeru, da podatki niso bili na voljo, sem uporabil nerevidirane, nekonsolidirane računovodske izkaze in se posluževal Mednarodnih standardov računovodskega poročanja. Uporabljeni računovodski izkazi so navedeni pri prikazih gibanja vrednosti Intelktualnega koeficienta dodane vrednosti obravnavanih podjetij.

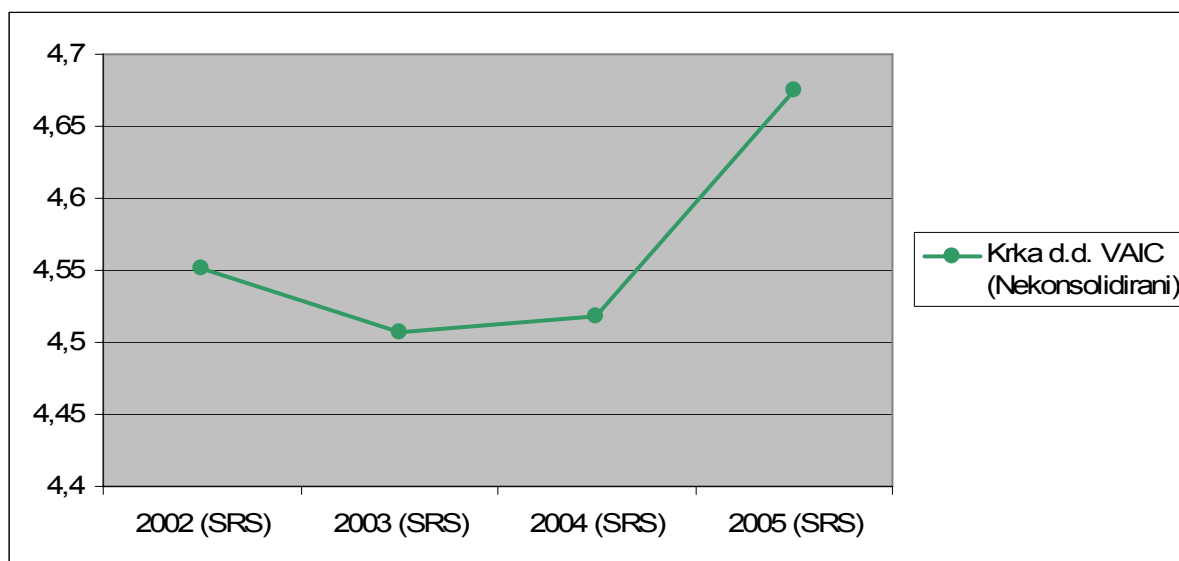
V nadaljevanju bom z analiziranjem preteklih vrednosti Intelktualnega koeficienta dodane vrednosti obravnavanih podjetij podrobneje pojasnil gibanje intelektualnega kapitala. Trend gibanja intelektualnega kapitala bom pojasnjeval s pomočjo proučevanja letnih poročil, kjer bom z upoštevanjem posameznih dogodkov, poslovne strategije, razvojne naravnosti posameznih podjetij in splošnega gospodarskega stanja v državi skušal poiskati temeljne dejavnike premikov vrednosti Intelktualnega koeficienta dodane vrednosti in s tem intelektualnega kapitala.

5.2.1. Prikaz uporabe metode na primeru skupine Krka

Iz Slike 6 na strani 30 je razviden nagel porast vrednosti Intelktualnega koeficienta dodane vrednosti v podjetju Krka d.d. v proučevanem obdobju. Iz priloge 7 lahko razberemo, da sta k povečanju vrednosti koeficienta botrovala predvsem večja učinkovitost človeškega kapitala in celotnega vloženega kapitala, ki sta v letu 2005 beležila porast v višini 15 oziroma 14 odstotkov glede predhodno leto. Porast učinkovitosti lahko pripišemo predvsem povečanju dodane vrednosti podjetja, ki se je v letu 2005 povečala za 25 odstotkov glede na preteklo leto, kar lahko pojasnimo predvsem z 32-odstotnim porastom kosmatega donosa iz poslovanja v obravnavanem obdobju.

Za obrazložitev gibanja vrednosti Intelktualnega koeficienta dodane vrednosti, moramo torej poiskati dejavnike gibanja kosmatega donosa iz poslovanja v preteklih letih. Podjetje Krka d.d. je v preteklih letih intenzivno vlagalo v širitev razvojne dejavnosti, v izgradnjo sodobnih tovarn, v nove proizvodno-distribucijske obrate v tujini, v širitev marketinške mreže, poleg tega pa je uvedla tudi nov poslovni sistem, kar se je izrazilo tudi v povečanju kosmatega donosa iz poslovanja. Na občuten porast stopnje rasti prodaje so vplivale predvsem ugodne ekonomske razmere na nekaterih ključnih tržiščih, zlasti v Ruski federaciji, ter organizacijske in kadrovske spremembe v okviru marketinško-prodajne mreže. Rast prihodkov je tudi posledica odprave rezervacij družbe Krka za dobljeno tožbo v zvezi z zdravili, kar je znatno vplivalo na povečanje ostalih poslovnih prihodkov. Slednji razlog rasti ni mogoče neposredno pripisati povečanju intelektualnega kapitala in ponazarja pomanjkljivost uporabljene metode merjenja intelektualnega kapitala, ki tudi tovrstne razloge obravnava kot dejavnike večanja intelektualnega kapitala.

Slika 6: Prikaz gibanja vrednosti Intelektualnega koeficienta dodane vrednosti v podjetju Krka d.d. v obdobju od leta 2002 do leta 2005.



Vir: Letna poročila skupine Krka, Ljubljanska borza; lastni izračun.

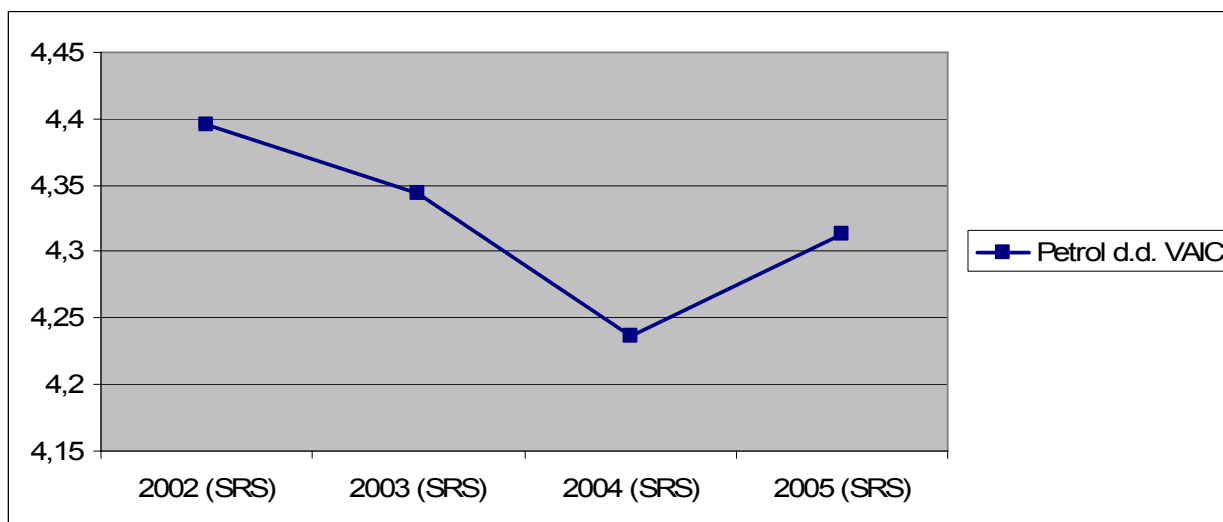
Poslovni cilji skupine Krka v letu 2006 poleg strateških ciljev do leta 2010 med drugim napovedujejo nadaljnjo rast prodaje z uvajanjem novih proizvodov na trg, povečanje vlaganj v raziskave in razvoj, krepitev marketinško-prodajne mreže in nadaljnje delovanje v dobro družbe, zaposlenih, delničarjev in družbene skupnosti. Upoštevajoč poslovne in strateške cilje skupine Krka, lahko predvidimo, da se bo rast intelektualnega kapitala v skupini Krka nadaljevala tudi v prihodnosti, kar je odvisno od intenzivnosti vlaganj v vire ustvarjanja intelektualnega kapitala.

5.2.2. Prikaz uporabe metode na primeru skupine Petrol

Slika 7 na strani 31 predstavlja gibanje vrednosti Intelektualnega koeficienta dodane vrednosti v podjetju Petrol d. d. od leta 2002 do leta 2005. V prvih dveh letih obdobja je opazno upadanje vrednosti koeficienta, z rastjo v zadnjem letu. S proučevanjem podatkov, ki so razvidni iz priloge 8, lahko pripišemo prvotno upadanje koeficienta nižanju učinkovitosti človeškega in celotnega vloženega kapitala. V izhodiščnem letu je skupina Petrol z relativno nizkimi stroški dela in nizkim celotnim vloženim kapitalom ustvarjala relativno visoko dodano vrednost, učinkovitost človeškega in celotnega vloženega kapitala pa je v letih od 2002 do leta 2004 upadla povprečno za 16 %. Visoka vrednost koeficienta na začetku obdobja je na eni strani posledica nižjih stroškov trgovanja, predvsem zaradi upadanja tečaja ameriškega dolarja, česar ne moremo pripisati intelektualnemu kapitalu. Na drugi strani pa so premišljeno zastavljene razvojne strategije, poslovna prilagodljivost, inovativnost in kakovost proizvodov in storitev dejavniki večanja poslovne učinkovitosti, ki jih lahko obravnavamo kot intelektualni kapital in so nedvomno imeli pozitiven vpliv na poslovanje podjetja. V letih 2003 in 2004 so se razmere na naftnem trgu, domača politika cen naftnih derivatov in poslovna tveganja v jugovzhodni Evropi odrazila na stagnaciji kosmatega donosa iz poslovanja kljub višanju stroškov in celotnega vloženega kapitala, kar se je odrazilo v nižji

učinkovitosti poslovanja in posledično v upadu Intelktualnega koeficienta dodane vrednosti. Zapisani dejavniki, ki so vplivali na volatilitnost koeficienta v tem primeru niso neposreden odraz gibanja intelektualnega kapitala podjetja in zato niso popolnoma zanesljiv pokazatelj dejanskega stanja.

Slika 7: Prikaz gibanja vrednosti Intelktualnega koeficienta dodane vrednosti v podjetju Petrol d.d. v obdobju od leta 2002 do leta 2005.



Vir: Letna poročila skupine Petrol, Ljubljanska borza; lastni izračun.

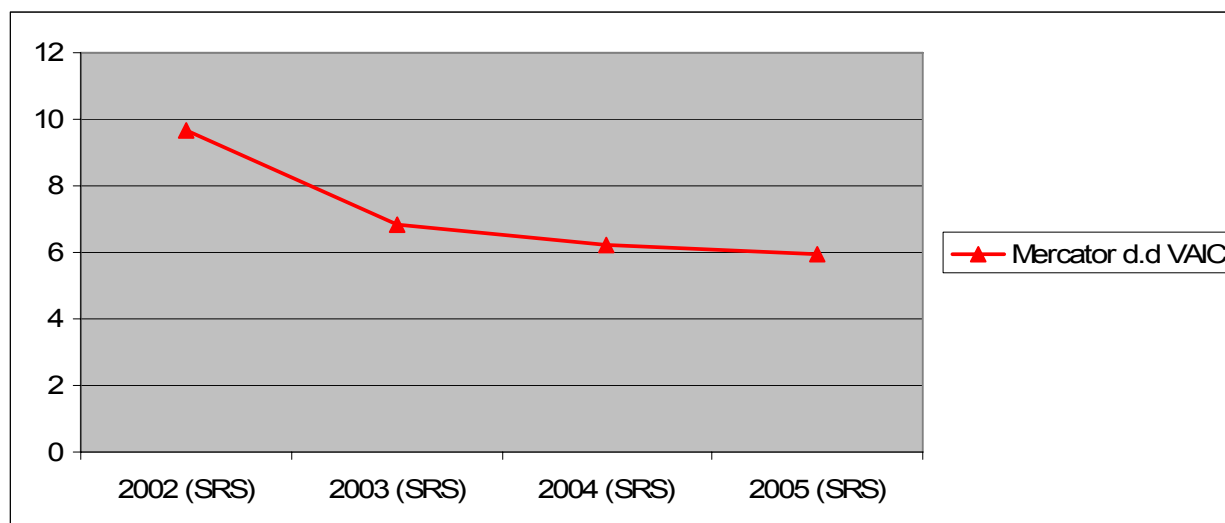
V letu 2005 je skupina Petrol dosegla 19 odstotno povečanje čistih prihodkov od prodaje in zaradi relativno manjšega povečanja nabavne vrednosti prodanega blaga in proizvodnih stroškov prodanih proizvodov se je kosmati donos iz poslovanja v letu 2005 povečal za 9 odstotkov glede na leto 2004. Povečanje kosmatega donosa je v veliki meri prispevalo k povečanju dodane vrednosti za 7 odstotkov glede na preteklo leto. Višja dodana vrednost ob nižjih stroških dela je prispevala k večji učinkovitosti poslovanja in s tem k povečanju prikazanega stanja intelektualnega kapitala po metodi intelektualnega koeficienta dodane vrednosti. Skupina Petrol z znatnimi vlaganji v raziskave in razvoj, v informacijsko tehnologijo, v izobraževanje ter razvoj zaposlenih, skupaj z učinkovitim upravljanjem s tveganji prispeva k nadaljnji rasti intelektualnega kapitala.

5.2.3. Prikaz uporabe metode na primeru skupine Mercator

Skupina Mercator se je v preteklih letih soočala z nazadovanjem vrednosti intelektualnega kapitala, izraženega na podlagi metode Intelktualnega koeficienta dodane vrednosti, kakor prikazuje tudi Slika 8 na strani 32. Podatki iz priloge 9 kažejo, da je ključni dejavnik upadanja vrednosti koeficienta nižanje učinkovitosti strukturnega kapitala, medtem ko sta se učinkovitost človeškega in celotnega vloženga kapitala v obravnavanem obdobju večinoma povečevala. Ante Pulić strukturni kapital opredeljuje kot rezultat dela človeškega kapitala v preteklosti in zajema organizacijo podjetja, licence in patente, ugled podjetja in odnose z odjemalci (Intelktualni kapital, 2003, str. 2). Na podlagi definicije strukturnega kapitala,

lahko sklepamo, da se je zmožnost elementov strukturnega kapitala za ustvarjanje dodane vrednosti v obravnavanem obdobju zmanjševala.

Slika 8: Prikaz gibanja vrednosti Intelektualnega koeficienta dodane vrednosti v podjetju Mercator d.d. v obdobju od leta 2002 do leta 2005.



Vir: Letna poročila skupine Mercator, Ljubljanska borza; lastni izračun.

Nova uprava je leta 1997 sprejela ambiciozen strateški razvojni načrt, s katerim je želela prekiniti negativne trende iz preteklih let in s procesi notranjega prestrukturiranja, s povečevanjem ekonomičnosti in poslovne učinkovitosti ustvariti najboljšo trgovsko družbo v državi, primerljivo z največjimi evropskimi in svetovnimi trgovskimi verigami (Zgodovina podjetja Mercator d.d., 2006). Reorganiziranje poslovanja je posledično povečalo učinkovitost strukturnega kapitala, predvsem z učinkovito organizacijsko strukturo, s povečevanjem ugleda podjetja s humanitarnimi akcijami, z razvojem informacijske podpore in s povečevanjem lojalnosti kupcev z uvedbo kartice ugodnosti Pika.

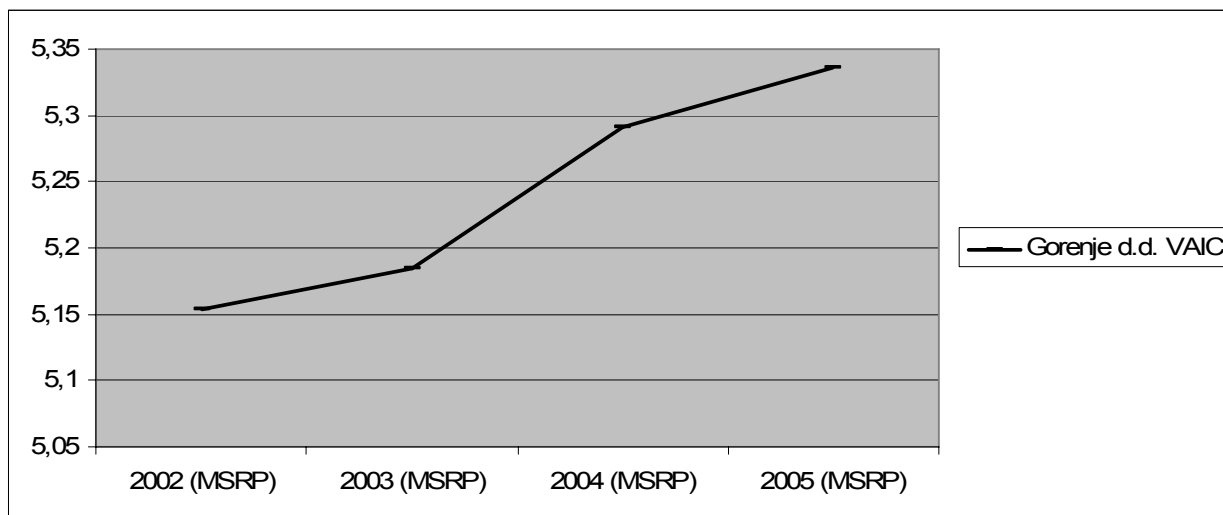
Zaostrene tržne razmere, povečanje konkurence zaradi vstopa Slovenije v Evropsko Unijo in intenzivnejše širjenje na nove trge so se odrazile na zmanjšanju učinkovitosti strukturnega kapitala in posledično na nižji vrednosti Intelektualnega koeficienta dodane vrednosti. Učinkovitost strukturnega kapitala se je leta 2003 glede na preteklo leto znižala za več kot 35 odstotkov, trend pa se je nadaljeval vse do konca obravnavanega obdobja. Iz priloge 9 lahko razberemo, da se je strukturni kapital v letu 2003 glede na preteklo leto povečal za več kot 76 odstotkov, kar se je odrazilo na zgolj 13 odstotnem povečanju dodane vrednosti v enakem obdobju. Strukturni kapital se je skozi celotno obravnavano obdobje povečeval hitreje od rasti dodane vrednosti.

Posledice novega srednjeročnega gospodarskega načrta z uvedbo organizacijskih sprememb za povečanje poslovne uspešnosti in učinkovitosti bodo opazne v prihodnjem delovanju skupine Mercator in na tem mestu lahko predvidimo, da bodo imele pozitiven vpliv na učinkovitost strukturnega kapitala in s tem na celotni intelektualni kapital.

5.2.4. Prikaz uporabe metode na primeru skupine Gorenje

Skupina Gorenje je v obravnavanem obdobju beležila povprečno dvoidstotno letno rast Intelktualnega koeficienta dodane vrednosti, kar prikazuje Slika 9 na strani 33. Iz priloge 10 je razvidno, da je pretežni del rasti prispevalo povečevanje učinkovitosti strukturnega kapitala, ki se je gibalo okoli petih odstotkov na letni ravni in jo lahko pripišemo predvsem visoki rasti dodane vrednosti dosežene z relativno nizko rastjo obsega strukturnega kapitala.

Slika 9: Prikaz gibanja vrednosti Intelktualnega koeficienta dodane vrednosti v podjetju Gorenje d.d. v obdobju od leta 2002 do leta 2005.



Vir: Letna poročila skupine Gorenje, Ljubljanska borza; lastni izračun.

V letu 1998 je skupina Gorenje sprejela prvi strateški načrt za petletno obdobje, katerega ambiciozne cilje je uresničila predčasno in si s strateškim načrtom do leta 2006 začrtala nove razvojne smernice, katerih vpliv se zrcali tudi na stanju intelektualnega kapitala. Skupina Gorenje je v preteklih letih delovala v zaostrenih razmerah poslovanja, kjer so cene ključnih surovin in energentov dosegle rekordne vrednosti, v Evropi še vedno traja obdobje stagnacije povpraševanja, hkrati pa se je srečevalo z močnim pritiskom na zniževanje cen (Letno poročilo Gorenje d.d. 2005, str. 12). Nadaljnjo rast dodane vrednosti podjetja so omogočila znatna vlaganja v intelektualni kapital, predvsem v smislu vlaganj v lastno blagovno znamo, nove tehnične in tehnološke rešitve, industrijsko oblikovanje, v razvoj kadrov in v sisteme kakovosti kot sta metodi 20 ključev in 6 sigma. Poleg tega so ustanovili Inovacijski center, ki je aktiviral intelektualni kapital na področju novih znanj in ga povezal s fakultetami in razvojno-raziskovalnimi institucijami v Sloveniji (Letno poročilo Gorenje d.d. 2005, str. 46).

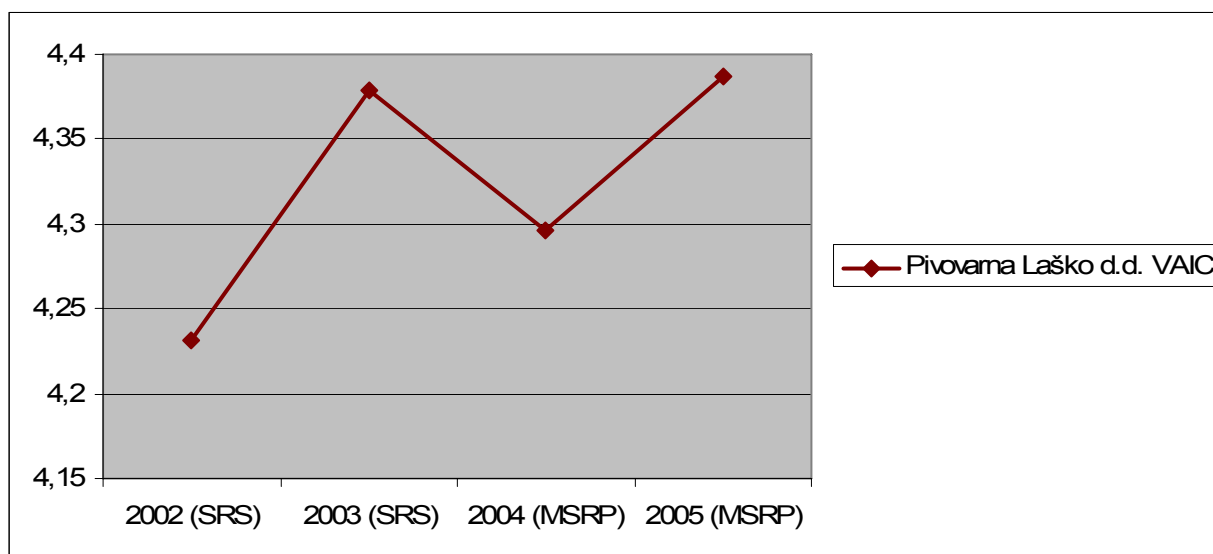
Izvajanje strateških usmeritev je negativno vplivalo na učinkovitost človeškega kapitala, ki se je, glede na izračun podan v prilogi 10, nižala s stopnjo približno dva odstotka letno. Temu je izdatno prispeval prevzem češkega podjetja Mora Moravia, ki posluje z nižjo dodano vrednostjo njihove proizvodnje, vendar lahko pričakujemo, da se bo dodana vrednost postopoma zviševala s prilagajanjem poslovanja skupini Gorenje.

Za obdobje 2006 do 2010 je skupina Gorenje sprejela ambiciozen strateški načrt, ki stremi k večanju ravni konkurenčnih sposobnosti, si s prevzemi omogočiti rast obsega aktivnosti in si tako zagotoviti uspešen razvoj tudi v prihodnosti (Strateški načrt skupine Gorenje do leta 2010, 2006). Skladno s strateškimi usmeritvami podjetja lahko predvidimo, da bo skupina Gorenje tudi v prihodnosti delovala uspešno in si z intelektualnim kapitalom zagotavljala konkurenčne prednosti potrebne za nadaljnjo rast.

5.2.5. Prikaz uporabe metode na primeru skupine Pivovarna Laško

Slika 10 na strani 34 prikazuje nestanovitno gibanje vrednosti Intelektualnega koeficienta dodane vrednosti v obdobju od leta 2002 do leta 2005. Volatilnost koeficienta je posledica več dejavnikov, ki so vplivali tako na učinkovitost človeškega in strukturnega kapitala kot tudi na učinkovitost celotnega vloženega kapitala. Skupina Pivovarna Laško je v obravnavanem obdobju prestajala večje spremembe v poslovanju, predvsem v smislu prevzema podjetja Radenska v letu 2000 d.d. in Pivovarne Union do leta 2005, poleg tega pa je skupina poslovala pod izrazitim vplivom zunanjih dejavnikov, ki so delovali na povpraševanje po proizvodih skupine Pivovarna Laško.

Slika 10: Prikaz gibanja vrednosti Intelektualnega koeficienta dodane vrednosti v podjetju Pivovarna Laško d.d. v obdobju od leta 2002 do leta 2005.



Vir: Letna poročila skupine Pivovarna Laško, Ljubljanska borza; lastni izračun.

Leta 2002 in 2003 je skupina Pivovarna Laško poslovala v ugodnih tržnih razmerah, z blagodejnim sezonskim vplivom in ni zaznala negativnega učinka stagnacije svetovnega gospodarstva v tem obdobju. Poleg tega so v skupini Pivovarna Laško nadaljevali s politiko zaposlovanja, usmerjeno v zmanjševanje števila zaposlenih in hkrati v rast izobrazbene strukture, kar se je v letu 2003 izrazilo v 20 odstotnem znižanju stroškov dela. Z upoštevanjem zgolj štiri odstotnega znižanja dodane vrednosti v enakem obdobju lahko pojasnimo 20 odstotni porast učinkovitosti človeškega kapitala, kar je povzročilo porast Intelektualnega koeficienta dodane vrednosti.

V letu 2004 so se rezultati poslovanja ustvarjali v novih pogojih, zaznamovanih predvsem z vstopom Slovenije v Evropsko Unijo, z neugodnim sezonskim vplivom in z občutnim zmanjšanjem prodaje piva na nekaterih trgih nekdanje Jugoslavije, k čemur je botrovalo zvišanje carinske stopnje, vpeljava zaščitnih cen in upadanje kupne moči.

Leto 2005 je zaznamoval dokončen prevzem Pivovarne Union d.d., s čimer je skupina Pivovarna Laško nadaljevala poslovno strategijo v smeri pridobivanja novih prodajnih trgov. V prilogi 11 lahko leta 2005 glede na preteklo leto zaznamo porast učinkovitosti celotnega vloženega kapitala v višini 53 odstotkov, kar lahko pripišemo predvsem 110-odstotnemu povečanju dodane vrednosti, kar je predvsem posledica prevzema Pivovarne Union.

V skupini Pivovarna Laško so zaradi sprememb na domačem in tujih trgih prilagodili poslovne strategije na področju razvoja, cen, distribucije in promocije. Z upoštevanjem prilagajanja konkurenčnemu okolju na tujih trgih, prizadevanja za optimiranje procesov poslovanja in osnovanja kadrovske politike na spodbujanju rasti izobrazbene strukture, lahko sklepamo, da bo skupina Pivovarna Laško tudi v prihodnje gojila svoj intelektualni kapital in sledila načrtanim ciljem.

SKLEP

Mnoga leta se podjetja, ki ravnajo z znanjem, niso razlikovala od preostalih podjetij. Uporabljala so enak poslovni model, na enak način poročala o sredstvih podjetja in uporabljala enake metode notranjega računovodstva (Sullivan, 2000, str. 263-264). Model, ki ga danes uporablja večina podjetij, je bil razvit v času, ko so za doseganje želenih poslovnih rezultatov bila potrebna predvsem opredmetena sredstva, brez upoštevanja intelektualnega kapitala. V kolikor želijo podjetja uspešno konkurirati s svojim temeljnim proizvodnim dejavnikom, torej z znanjem, je razvoj novega, prilagojenega poslovnega modela nujen in neizogiben.

Poskusi merjenja intelektualnega kapitala so vključevali ravnanje z zaposlenimi kot s postavkami v bilanci stanja in z uporabo finančnih spremenljivk, kot je na primer diskontiranje delovnega učinka skozi celotno dobo zaposlitve, skušali vpeljati računovodske metode merjenja intelektualnega kapitala. Metode niso zajemale celotnega spektra intelektualnega kapitala in niso bile uporabne za managerje, ki so se posluževali uveljavljenih standardov računovodskega poročanja (Bontis, 2001, str. 21). Mednarodna združenja računovodij si prizadevajo razviti enoten sistem za poročanje o intelektualnem kapitalu, vendar so se dosednji poskusi izjalovili. Predstavljene metode so primerne zgolj za ozek izbor podjetij, specifičnih panog in velikosti, zato poenotenje ni mogoče.

Uveljavljene poslovne strukture, sistemi in procesi so nenaklonjeni novim in inovativnim idejam, kjer stroga pravila v podjetjih nenamerno zatirajo kreativnost (Valuing Intellectual Capital: Summary Report, 2000). Za management intelektualnega kapitala ni dovolj zgolj napredna informacijska tehnologija, sodobni sistemi in visoka kompetentnost zaposlenih, temveč je potrebna vzajemna sposobnost posameznikov, ki deluje osredotočeno, prožno in

ustvarjalno. Podjetja komaj razvijajo poslovno kulturo, ki bo vključevala intelektualni kapital in mnogi managerji se strinjajo, da bodo čez deset let poročila o intelektualnem kapitalu najbolj brani razdelki letnih poročil.

V prvem sklopu pričujočega dela sem podal teoretično ozadje merjenja intelektualnega kapitala in predstavil obstoječe definicije, prikazal razvoj intelektualnega kapitala, ga strukturiral in predstavil metode merjenja intelektualnega kapitala. Definicije intelektualnega kapitala razkrijejo, da podjetja prilagajajo definiranje intelektualnega kapitala svojim potrebam in ciljem, vendar lahko povzamemo, da je intelektualni kapital vsota vseh neopredmetenih sredstev, s katerimi podjetja ustvarjajo dodano vrednost. Predstavitev razvoja intelektualnega kapitala razkrije, da ideja o znanju kot ključnemu elementu poslovne uspešnosti ni povsem nova in sega že v začetek 20. stoletja, večje pozornosti pa je deležna v preteklih 25 letih. Do razhajanj med avtorji prihaja tudi v strukturiranju intelektualnega kapitala, kjer poleg najbolj razširjenega trismernega razčlenjevanja, obravnavajo tudi dvo- in večsmerno razčlenjevanje. Obstoječi računovodski standardi ne obravnavajo intelektualnega kapitala v zadostni meri, zato so v težnji po ustvarjanju novih konkurenčnih prednosti podjetja sama razvila metode za merjenje intelektualnega kapitala, katerih 23 sem predstavil v diplomskem delu.

V drugem sklopu diplomskega dela sem predstavil izbrane metode na petih največjih slovenskih podjetjih. Večina metod merjenja intelektualnega kapitala je zapletenih, z dolgotrajnimi postopki in subjektivnimi zaključki, zato sem za svojo analizo izbral metode, ki podata vrednostno oceno na podlagi finančnih, javno dostopnih podatkov iz letnih poročil in drugih oblik javnega poročanja podjetij. Poleg tega sem pripravil vprašalnik iz priloge 12, ki sem ga poslal obravnavanim podjetjem, s čimer sem hotel podrobneje predstaviti obseg obravnavanja intelektualnega kapitala v posameznih slovenskih podjetjih. Prva izbrana metoda je Tobinov q oziroma metoda razlikovanja med knjigovodsko in tržno vrednostjo, druga, bolj zapletena in dolgotrajna metoda, pa je Intelektualni koeficient dodane vrednosti.

Metodi sta razkrili visoke vrednosti intelektualnega kapitala v slovenskih podjetjih, prikaz v daljšem časovnem razdobju pa podal grobo sliko gibanja intelektualnega kapitala v zadnjih štirih letih. Z analiziranjem gibanja vrednosti intelektualnega kapitala sem podal bistvene razloge za premike v vrednosti intelektualnega kapitala posameznih podjetij v obravnavanem obdobju. Razloge za gibanje sem iskal v letnih poročilih in drugih virih, kjer sem z analiziranjem ključnih dogodkov našel dejavnike premikov. Ugotovil sem, da so podjetja večinoma zaznala rast intelektualnega kapitala, kar je posledica preteklih vlaganj v intelektualni kapital, na primer v lastno blagovno znamo, nove tehnične in tehnološke rešitve, v razvoj kadrov, v sisteme kakovosti, v širitev marketinške mreže in v uvedbo novih poslovnih sistemov. Za izkazane negativne premike vrednosti intelektualnega kapitala v posameznih obravnavanih podjetjih večinoma ni odgovorno dejansko zmanjševanje vrednosti intelektualnega kapitala, kar nakazuje na nekatere pomanjkljivosti uporabljenih metod. Podjetja so se v obravnavanem obdobju srečevala z zaostrenimi tržnimi razmerami, s povečevanjem konkurence in poslovnih tveganj, opazen je bil sezonski vpliv na poslovanje in

vpliv drugih politično-gospodarskih dejavnikov, kar se je neupravičeno odrazilo na gibanju intelektualnega kapitala in potrjuje pomanjkljivosti izbranih metod.

V diplomskem delu sem bil omejen samo na obravnavanje petih največjih slovenskih podjetij, uporabljal sem predvsem finančne podatke in prikazal gibanje intelektualnega kapitala zgolj v preteklih štirih letih, kar je onemogočilo natančnejši prikaz stanja intelektualnega kapitala v slovenskih podjetjih. Nejasnosti sem želel odpraviti z vprašalnikom, vendar je bil deležen skromnega odziva, predvsem zaradi nezadostnega poznavanja področja in zaradi zaupnosti podatkov. Dodatna pomanjkljivost obravnavanih metod je neprimernost za neposredne medsebojne primerjave obravnavanih podjetij, delujejo namreč na različnih poslovnih področjih, se osredotočajo na različne trge in delujejo v okviru različnih poslovnih strategij.

Pomanjkljivosti merjenja bi lahko odpravili z uporabo dodatnih, predvsem nefinančnih, metod merjenja, in sicer z ocenjevanjem na podlagi kazalnikov, kot sta na primer Uravnoteženi sistem kazalnikov in Skandiin Navigator, ki bi odpravili vpliv zunanjih dejavnikov. Z odpravo zunanjih dejavnikov bi bili končni rezultati nekoliko drugačni od dobljenih v diplomskem delu, predvidim pa lahko, da ne bi bistveno odstopali, saj sem že s proučevanjem dogodkov, ki so vplivali na poslovanje podjetij, nekoliko korigiral odstopanja.

Spodbuditi je potrebno dodatne empirične raziskave intelektualnega kapitala in razviti nova merila poslovne uspešnosti in orodja upravljanja, ki bi managerjem, zaposlenim in vlagateljem koristila pri odločanju in s tem pripomogla k učinkovitejšemu delovanju. Ekonomija znanja zahteva postopno oddaljevanje od ustaljenih metod vrednotenja podjetij, zato so spremembe v ustaljenih računovodskih standardih nujno potrebne. V prihodnosti ne bodo ključni finančni kazalci poslovne uspešnosti, temveč bo pglavitno vlogo prevzelo ocenjevanje znanja, odnosov, informacijske infrastrukture, poslovnih sistemov in drugih neopredmetenih sredstev, ki bodo podjetjem zagotavljala konkurenčne prednosti in jim omogočila nadaljnjo rast in razvoj.

LITERATURA

1. Al-Ali Nermien: Comprehensive Intellectual Capital Management. Hoboken : John Wiley & Sons, Inc., 2003. 295 str.
2. Andriessen Daan, Stam Christiaan: The Intellectual Capital of the European Union: Measuring the Lisbon Agenda 2004. Diemen : Center for Research in Intellectual Capital, 2004. 32 str.
3. Andriessen Daniel: Implementing the KPMG Value Explorer: Critical Success Factors for Applying IC Measurement Tools. Journal of Intellectual Capital, Bradford, 6(2005), 4, str. 474-488.
4. Berglund Robin, Grönvall Tobias, Johnson Mattias: Intellectual Capital's Leverage on Market Value. Lund : Lund School of Economics and Management, 2002. 137 str.
5. Black Sandra E., Lynch Lisa M.: Human-Capital Investments and Productivity. The American Economic Review, B.k., 86(1996), 2, str. 263-267.
6. Bontis Nick: Assessing Knowledge Assets: A review of the Models Used to Measure the Intellectual Capital. International Journal of Management review, B.k., 3(2001), 1, str. 41-60.
7. Bontis Nick: Managing Organizational Knowledge by Diagnosing Intellectual Capital: Framing and advancing the state of the field. International Journal of Technology Management, Geneva, 18(1999). str. 5-8
8. Bontis Nick: There's a price on your head: Managing Intellectual Capital Strategically. Business Quarterly, B.k., 60(1996), 4, str. 40-46.
9. Brooking Annie: Intellectual Capital. London : International Thomson Business Press, 1998. 205 str.
10. Burnaby Priscilla, Thibodeau Jay C., Usoff Cathrine: The importance of intellectual capital and its effect on performance measurement systems. Managerial Auditing Journal, Bradford, 17(2002), 1, str. 9-15.
11. Choo Chun Wei, Bontis Nick: The Strategic Management of Intellectual Capital and Organizational Knowledge. New York : Oxford University Press, Inc., 2002. 748 str.
12. Dzikowski Ramona: The Measurement and Management of Intellectual Capital. New York : International Federation of Accountants, 1998. 22 str.
13. Edvinsson Leif: 3. Johannisberger Gespräch Frankfurter Forum für Wissenschaft und Wirtschaft, B.k., 2001. 4 str.
14. Edvinsson Leif: Corporate Longitude: What you need to know to navigate the knowledge economy. London : Pearson Education Limited, 2002. 209 str.
15. Edvinsson Leif: Developing Intellectual Capital at Skandia. Long Range Planning, London, 30(1997), 3, str. 366-373.
16. Edvinsson Leif, Malone Michael S.: Intellectual Capital. New York : HarperCollins Publishers Inc., 1997. 225 str.
17. Eustace Clark: The Intangible Economy Impact and Policy Issues: Report of the European High Level Expert Group on the Intangible Economy. European Commission, B.k., 2000. 60 str.
18. Gu Feng, Lev Baruch: Intangible Assets: Measurement, Drivers, Usefulness. Boston University and New York University, B.k., 2001. 32 str.

19. Guthrie James: The Management, Measurement and the Reporting of Intellectual Capital. *Journal of Intellectual Capital*, Bradford, 2(2001), 1, str. 27-41.
20. Horvat Tatjana: Kritična analiza razkritij v letnih poročilih slovenskih podjetij. Doktorska dizertacija. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 299 str.
21. Jason O. Watson: A History of the United States Patent Office
[URL: <http://www.m-cam.com/~watsonj/usptohistory.html>], 13. 10. 2005.
22. Johnson Thomas H., Kaplan Robert S.: *Relevance Lost*. Boston : Harvard Business School Press, 1987. 269 str.
23. Kamiyama Shigeki, Martinez Catalina, Sheehan Jerry: *Business Performance and Intellectual Assets: Background and Issues*. 32 str.
[URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/51/58/33848005.pdf>], 18. 04. 2006.
24. Kaplan Robert S., Norton Davis P.: *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*. Boston : Harvard Business School Press, 1996, 322 str.
25. Kaplan Robert S., Norton David P.: *Uravnoteženi sistem kazalnikov: preoblikovanje strategije v dejanja*. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 2000. 341 str.
26. Kovač Bogomir: *Kakovost slovenskih menedžerjev kot intelektualni kapital slovenskega gospodarstva*. 32. simpozij o sodobnih metodah v računovodstvu, financah in reviziji. Ljubljana : Zveza ekonomistov Slovenije : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2000, str. 29-54.
27. Kujansivu Paula, Lönnqvist Antti: *The Value and Efficiency of Intellectual Capital in Finnish Companies*.
[URL: http://www.tut.fi/units/tuta/tita/tip/Kujansivu_Lonnqvist.pdf], 22. 05. 2006.
28. Lev Baruch: *Intangibles: Management, Measurement and Reporting*. Washington : Brookings Institution Press, 2001, 150 str.
29. Lev Baruch: *Knowledge and Shareholder Value*. New York : Stern School of Business, 2000, 8 str.
30. Lev Baruch: *Seeing is believing: a better approach to estimate knowledge capital*. CFO, B.k., 15(1999), 2, str. 29-36.
31. Lev Baruch, Zarowin Paul: *The Boundaries of Financial Reporting and How to Extend them*.
[URL: <http://www.stern.nyu.edu/~blev/boundaries.doc>], 03. 05. 2006.
32. Lönnqvist Antti: *Measurement of Intangible Success Factors: Case Study on the Design, Implementation and Use of Measures*. Tampere : Tampere University of Technology, 2004. 255 str.
33. Malhotra Yogesh: *Knowledge Assets in the Global Economy: Assessment of National Intellectual Capital*. *Journal of Global Information Management*, Marietta, 2000, 8(3), 5 str.
34. Malhotra Yogesh: *Measuring Knowledge Assets of a Nation: Knowledge Systems for Development*. New York : United Nations, 2003. 48 str.
35. Mill John Stuart: *Principles of Political Economy with some of their applications to Social Philosophy*. London : Longmans, Green and Co., 1909, 7, 734 str.
36. Nash Humphrey: *The AIMR and AFTF*
[URL: http://home.sprintmail.com/~humphreynash/The_AIMR_and_AFTF.htm], 08. 05. 2006.

37. Paulus II Ioannes: Centesimus annus: lettera enciclica di Giovanni Paolo II nel centenario della Rerum novarum. Milano : Figlie di S. Paolo, 1991. 91 str.
38. Petty Richard, Guthrie James: Intellectual capital literature review: Measurement, reporting and management. Journal of Intellectual Capital, Bradford, 1(2000), 2, str. 155-176.
39. Pučko Danijel: Poslovođenje znanja in vplivi na strateško poslovođenje ter analizo. Organizacija, Kranj, 31(1998), 10, str. 557-565.
40. Pulić Ante: MVA and VAIC Analysis of randomly selected companies from FTSE 250. Austrian Intellectual Capital Research Center, B.k., 2000. 41 str.
41. Roos Göran, Roos Johan: Measuring Your Company's Intellectual Performance. Long Range Planning, London, 30(1997), 3, str. 413-426.
42. Roos Johan et al.: Intelektualni kapital, krmarjenje po novem poslovnem svetu. Ljubljana : Inštitut za intelektualni kapital, 2000. 97 str.
43. Sitar Aleša Saša, Vasić Vasilje: Measuring Intellectual Capital: Lessons Learned from a Practical Implementation.
[URL: <http://www2.fm-kp.si/zalozba/ISBN/961-6486-71-3/001-007.pdf>], 05. 05. 2006.
44. Starovic Danka, Marr Bernard: Understanding Corporate Value: Managing and Reporting Intellectual Capital. London : Cranfield School of Management, 2003, 26 str.
45. Stewart Thomas A.: Accounting Gets Radical. Fortune, B.k., 2001, 16, str. 184-194.
46. Stewart Thomas A.: Intellectual Capital: The New Wealth of Organization. London : Nicholas Brealey Publishing Limited, 2003. 278 str.
47. Sullivan Patrick H.: Value Driven Intellectual Capital: How to Convert Intangible Corporate Assets Into Market Value. New York : John Wiley & Sons, Inc., 2000. 267 str.
48. Sveiby Karl Erik: Measuring Intangibles and Intellectual Capital: An Emerging First Standard.
[URL: <http://www.sveiby.com/Portals/0/articles/EmergingStandard.html>], 28. 04. 2006.
49. Sveiby Karl Erik: Methods for Measuring Intangible Assets
[URL: <http://www.sveiby.com/Portals/0/articles/IntangibleMethods.htm>], 03. 05. 2006a.
50. Sveiby Karl Erik: The New Organizational Wealth: Managing and Measuring the Knowledge-based Assets, San Francisco : Berrett-Koehler Publishers, 1997. 220 str.
51. Tahvanainen Antti-Jussi, Hermans Raine: Financial Pecking Order and the Value Platform of Intellectual Capital. Helsinki : The Research Institute of the Finnish Economy, 2004. 34 str.
52. Van den Berg Herman A.: Models of Intellectual Capital Valuation: A Comparative Evaluation. Toronto : Queen's University School of Business, 2002. 33 str.
53. Von Bischoffshausen Werner: Metodologías de Evaluación del Capital Intelectual. Revista Economía y Administración. Santiago : Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile, 2001, 14, str. 62-73.
54. White Allen L.: Business Brief: Intangibles and CSR. Business Social Responsibility, B.k., 2006. 8 str.
55. Young Alec: Globalization Spreads its Wings. BusinessWeek online, februar 2006
[URL: http://yahoo.businessweek.com/investor/content/feb2006/pi2006023_3432_pi046.htm], 19. 04. 2006.

56. Zambon Stefano: Accounting, Intangibles and Intellectual Capital: An Overview of the Issues and Some Considerations. Ferrara : University of Ferrara, 2002, 39 str.

VIRI

1. 2005 Financial & Operating Review.
[URL: http://www.exxonmobil.com/corporate/files/corporate/fo_2005.pdf], 04. 04. 2006.
2. BP Annual Review 2005.
[URL: http://www.bp.com/liveassets/bp_internet/annual_review/annual_review_2005/STAGING/local_assets/downloads_pdfs/b/bp_ara_2005_annual_review.pdf], 04. 04. 2006.
3. Citigroup Annual Report 2005.
[URL: http://www.citigroup.com/citigroup/fin/data/ar051c_en.pdf], 04. 04. 2006.
4. Elements of Financial Statements: Financial Accounting Standards Board, 1985.
5. Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises: Financial Accounting Standards Board, 1978.
6. Recognition and Measurements in Financial Statements of Business enterprises: Financial Accounting Standards Board, 1984.
7. Forbes Global 2000.
[URL: http://www.forbes.com/lists/2006/18/MktVal_1.html], 04. 04. 2006.
8. GE 2004 Annual Report.
[URL: http://www.ge.com/ar2004/cfs_csoe.jsp], 04. 04. 2006.
9. Gorenje d.d., Letno poročilo 2001-2005, 2006.
10. Intelektualni kapital: Hrvatska gospodarska komora: Uspješnost na nacionalnoj županijskoj i poduzetničkoj razini, 2004.
11. Intelektualni kapital: Hrvatska gospodarska komora: Uspješnost u hrvatskom gospodarstvu, 2003.
12. Investor Home.
[URL: <http://www.investorhome.com/emh.htm>], 16. 04. 2006.
13. Krka d.d., Letno poročilo 2001-2005, 2006.
14. Ljubljanska borza.
[URL: <http://www.ljse.si>], 05. 04. 2006.
15. Measuring Intangibles to Understand and Improve Innovation Management: Preliminary Results.
[URL: <http://www.fek.su.se/home/bic/meritum/download/measure.pdf>], 19. 04. 2006.
16. Mercator d.d., Letno poročilo 2001-2005, 2006.
17. Guidelines For Managing And Reporting On Intangibles: Meritum Project
[URL: <http://www.urjc.es/innotec/tools.php>], 30. 04. 2006.
18. Microsoft Annual Report 2005.
[URL: <http://www.microsoft.com/msft/ar.msp>], 04. 04. 2006.
19. OECD, Ministrstvo za zunanje zadeve Republike Slovenije.
[URL: <http://www.mzz.gov.si/index.php?id=59>], 19. 04. 2006.
20. Petrol d.d., Letno poročilo 2001-2005, 2006.
21. Pivovarna Laško d.d.: Letno poročilo 2002-2005, 2006.

22. Fundamentals: S&P/Barra Indexes.
[URL: <http://www.barra.com/Research/Fundamentals.aspx>], 14. 04. 2006.
23. Human Capital in Transformation: Intellectual Capital Prototype Report 1998: Skandia.
[URL: <http://www.skandia.com/en/includes/documentlinks/annualreport1998/e9712Human.pdf>], 25. 04. 2006.
24. Latest Tobin q and capitalization: Smithers & Co., 2006.
25. Strateški načrt skupine Gorenje do leta 2010, 2006.
26. Study on the Measurement of Intangible Assets and Associated Reporting Practices
[URL: http://europa.eu.int/comm/enterprise/services/business_related_services/policy_papers_brs/intangiblesstudy.pdf], 09. 05. 2006.
27. Top 100 Global Brands Scoreboard
[URL: <http://bwnt.businessweek.com/brand/2005/>], 01. 05. 2006.
28. The Brookings Institute.
[URL: http://www.brookings.org/lib/history_hp.htm], 15. 04. 2006.
29. Annual Report 2001-2002: The Canadian Institute of Chartered Accountants.
[URL: http://www.cica.ca/multimedia/Download_Library/About_the_Profession/CICA/AR2001eng.pdf], 08. 05. 2006.
30. Valuing Intellectual Capital: Summary Report: The Organizational Change Program, 2000.
31. The UK Patent Office: Origins.
[URL: <http://www.patent.gov.uk/patent/whatis/fivehundred/origins.htm>], 13. 10. 2005.
32. Intellectual Assets: Valuation And Capitalization: United Nations Economic Commission for Europe. Geneva: United Nations, 2003, 173 str.
33. Zgodovina podjetja Mercator d.d.
[URL: http://www.mercator.si/podjetje/o_podjetju/poslovni_podatki/zgodovina], 17. 05. 2006.

ANGLEŠKO-SLOVENSKI SLOVAR UPORABLJENIH BESED

ANGLEŠKI IZRAZ

SLOVENSKI PREVOD

A

Accounting for the Future

računovodstvo prihodnosti

Balanced Scorecard

uravnoteženi sistem kazalnikov

Book Value

knjigovodska vrednost

C

Calculated Intangible Value

izračunana vrednost neopredmetenih sredstev

Citation-Weighted Patents

metoda vrednotenja patentov

Consumer Capital

odjemalski kapital

D

Danish Guidelines

danske smernice

E

Economic Value Added

ekonomska dodana vrednost

H

Hidden Value

skrita vrednost

Human Capital

človeški kapital

Human Capital Intelligence

inteligenca človeškega kapitala

Human Resource Costing & Accounting vrednotenje človeškega kapitala

I

IC Index

indeks intelektualnega kapitala

Inclusive Valuation Methodology

metoda ocenjevanja dodane vrednosti

Intangible Assets

neopredmetena sredstva

Intangible Assets Monitor

monitor neopredmetenih sredstev

Intellectual Asset Valuation

vrednotene intelektualnih sredstev

Intellectual Capital

intelektualni kapital

K

Knowledge Economy

ekonomija znanja

M

Market Capitalization

tržna kapitalizacija

Meritum Guidelines

smernice Meritum

N

New Economy

nova ekonomija

S

Structural Capital

strukturni kapital

T

Tangible assets

opredmetena sredstva

Technology Broker

Tehnološki posrednik

The Value Explorer

raziskovalec vrednosti

Tobin's q

Tobinov q

Total Value Creation

metoda ustvarjanja skupne vrednosti

V

Value Added Intellectual Coefficient

intelektualni koeficient dodane vrednosti

PRILOGE

PRILOGA 1: Zgodovinski pregled intelektualnega kapitala

OBDOBJE ³¹	RAZVOJ
začetek 80. let	Splošno poznavanje neopredmetene vrednosti podjetja, največkrat v smislu »dobrega imena.« Hiroyuki Itami med prvimi razpravlja o pomenu nevidnih sredstev za podjetje.
sredina 80. let	Uveljavi se »informativna doba« in vrzel med knjigovodsko in tržno vrednostjo podjetij se znatno poveča.
konec 80. let	Zgodnji poskusi oblikovanja poročil za merjenje intelektualnega kapitala ³² .
začetek 90. let	Thomas Stewart v ameriški reviji Fortune objavi članek z naslovom <i>Moč možganov</i> ³³ , kjer piše o ideji intelektualnega kapitala in pomenu za uspešno poslovanje. Pobude za sistematično merjenje in poročanje o intelektualnem kapitalu zunanjim strankam (npr. Celemi vpelje simulacijsko orodje <i>Tango</i> , ki omogoči izobraževanje managerjev o intelektualnem kapitalu, zavarovalnica Skandia uvede <i>Navigator</i> , ki izpostavi pomen nefinančnih sredstev podjetja). Leta 1990 zavarovalnica Skandia imenuje Leif Edvinssona za prvega »direktorja intelektualnega kapitala.« Robert S. Kaplan in David P. Norton razvijeta koncept Uravnoteženega sistema kazalnikov.
sredina 90.let	Leta 1995 Ikujiro Nonaka in Hirotaka Takeuchi predstavita izredno vplivno delo »Podjetje ustvarjanja znanja« ³⁴ in postavita ločnico med intelektualnim kapitalom in znanjem. Leta 1994 zavarovalnica Skandia poleg letnega poročila objavi tudi poročilo o stanju intelektualnega kapitala v podjetju, za kar se začno zanimati tudi druga podjetja. Z izdajo »poročila znanja« ³⁵ leta 1995 vzpodbudi pozornost podjetje Celemi. Knjige o intelektualnem kapitalu dosežejo velik uspeh.
konec 90. let	Intelektualni kapital postane priljubljena tema raziskovalcev in akademskih konferenc. Zaključijo se večji projekti (npr. MERITUM, Stockholm), s ciljem izvršiti več strokovnih raziskav na področju intelektualnega kapitala. Leta 1999 OECD v Amsterdamu skliče mednarodni simpozij o intelektualnem kapitalu.
danes	Vse več podjetij spozna, da je intelektualni kapital bistvenega pomena za poslovni uspeh, zato sledijo pionirjem, kot je podjetje Skandia in skušajo uvesti sisteme za poročanje o intelektualnem kapitalu. Spremembe zakonodaje in pritiski investorjev za poročanje o intelektualnem kapitalu.

Vir: Sullivan, 2000, str. 238-247; Guthrie, 2001, str. 31; Starovic, Marr, 2003, str. 4.

³¹ Podatki se nanašajo na prejšnje stoletje.

³² Karl Erik Sveiby izda knjigo z naslovom *The Invisible Balance Sheet*, kjer skuša managerjem podjetij znanja oziroma know-how podjetij s praktičnimi metodami in postopki predstaviti pomen njihovega najpomembnejšega sredstva, tj. zaposlenih.

³³ Ang. Brainpower.

³⁴ Ang. The Knowledge Creating Company.

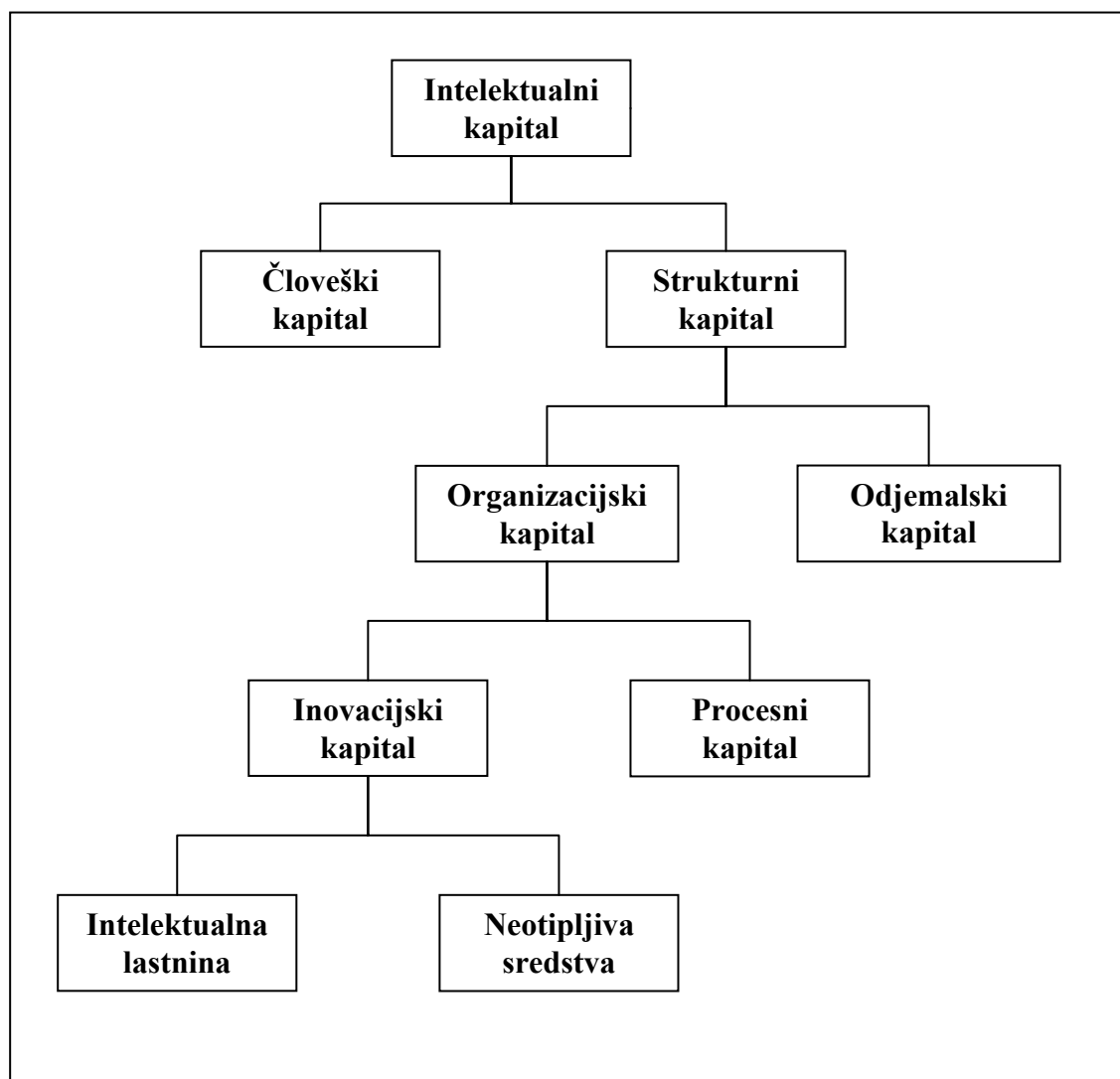
³⁵ Ang. Knowledge audit.

PRILOGA 2: Komponente intelektualnega kapitala

Avtor	Komponenta intelektualnega kapitala		
	ČLOVEŠKI KAPITAL	STRUKTURNI KAPITAL	
		NOTRANJI KAPITAL	ZUNANJI KAPITAL
Stewart (2003)	Človeški kapital Znanje, veščine, inovativnost	Strukturni kapital Podatkovne baze, tehnologija, mreže znanja, patenti, procesi	Odjemalski kapital Odnosi z odjemalci in dobavitelji
Sveiby (2006)	Zmožnosti posameznika Veščine, izobrazba, izkušnje, vrednote, družabne veščine	Notranja struktura Patenti, koncepti, modeli, računalniški in upravni sistemi	Zunanja struktura Odnosi z odjemalci in dobavitelji, blagovne znamke, ugled
Roos, Roos (1997)	Človeški kapital Znanje, veščine, motivacija	Organizacijski kapital Poslovno-procesni kapital in kapital obnove in razvoja	Odjemalski in relacijski kapital Kupci, dobavitelji, poslovni partnerji, investitorji
Kaplan, Norton (1996)	Vidik učenja in rasti Zadovoljstvo zaposlenih in dostopnost informacijskih sistemov	Vidik notranjih poslovnih procesov Kakovost, odzivni čas, stroški in uvajanje novih proizvodov	Vidik poslovanja s strankami Zadovoljstvo, ohranjanje, tržni delež in delež naročil strank
Choo, Bontis (2002)	Človeški kapital Znanje, veščine, izkušnje, odnosi, kreativnost	Organizacijski kapital Deli v lasti podjetja; sistemi, procesi, baze podatkov, vrednote, kultura	Relacijski kapital Zunanji odnosi z odjemalci, dobavitelji, partnerji, mrežami, regulatorji
MERITUM (2006)	Človeški kapital Znanje, veščine, izkušnje, zmožnosti	Strukturni kapital Organizacija, postopki, sistemi, kultura, baze podatkov	Relacijski kapital Viri povezani z zunanjimi odnosi; z odjemalci, dobavitelji, partnerji

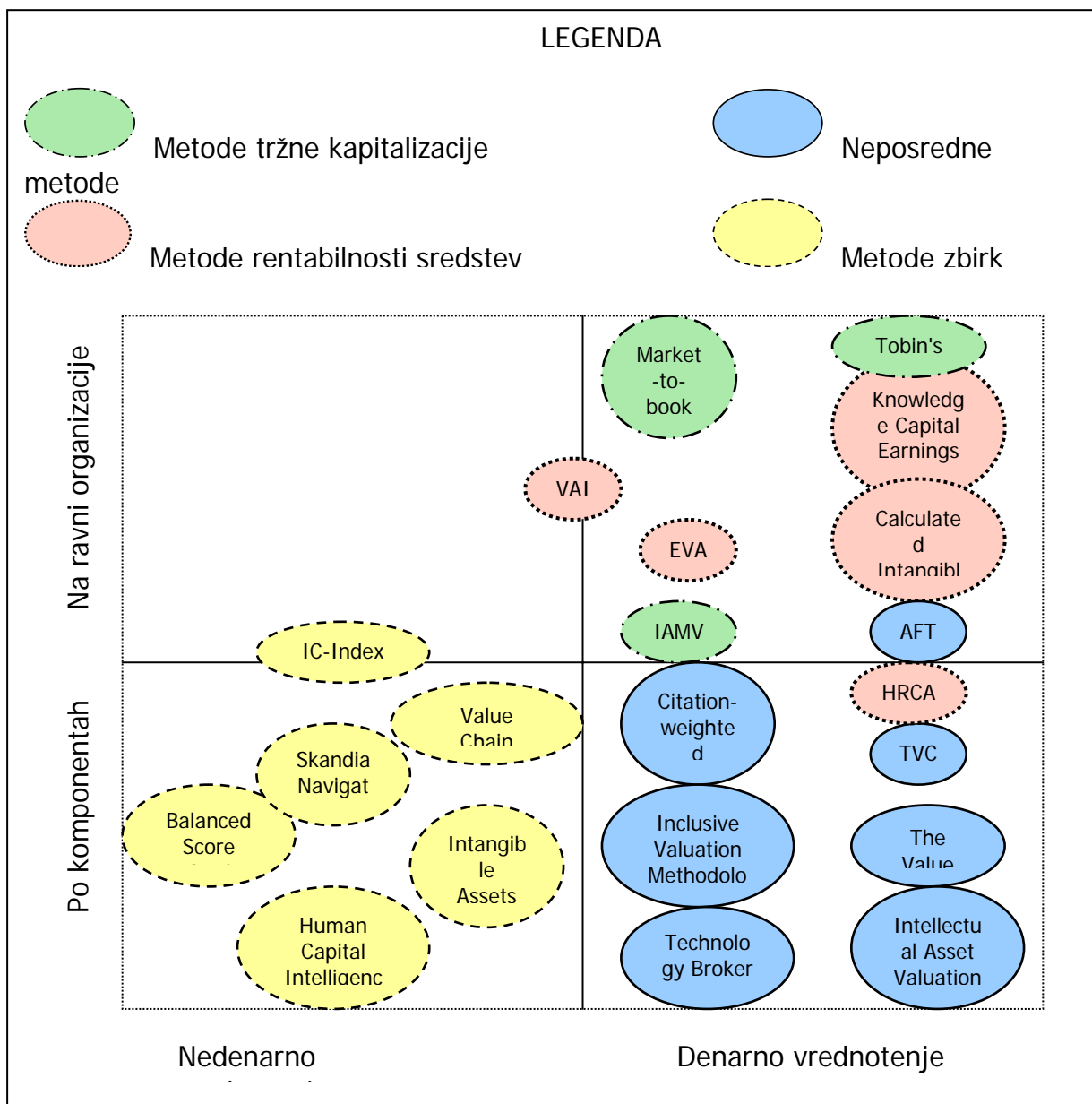
Vir: Roos, Roos, 1997, str. 416; Kaplan, Norton, 2000, str. 54; Choo, Bontis, 2002, str. 658, Stewart, 2003, str. 76-165; Guidelines For Managing And Reporting On Intangibles, 2006, str. 10-11; Sveiby, 2006.

PRILOGA 3: Skandiina vrednostna shema



Vir: Roos et al., 2000, str. 21.

PRILOGA 4: Modeli merjenja intelektualnega kapitala



Vir: Sveiby, 2006a.

PRILOGA 5: Tržna in knjigovodska vrednost podjetij, ki sestavljajo SBITOP in izračun razmerja med tržno in knjigovodsko vrednostjo (v mio SIT)

Podjetje	Tržna vrednost na dan 2.6.2006	Knjigovodska vrednost 31.12.2005	Razmerje med tržno in knjigovodsko vrednostjo
Krka	538.578	114.897	4,7
Petrol	181.740	86.777	2,1
Mercator	137.040	126.705	1,1
Gorenje	68.400	58.720	1,2
Pivovarna Laško	65.802	55.619	1,2

Vir: Ljubljanska borza, letna poročila podjetij; lastni izračun.

PRILOGA 6: Pojasnila k usklajevanju Slovenskih računovodskih standardov z Mednarodnimi standardi računovodskega poročanja

V skladu z uredbo Evropske unije o uporabi mednarodnih računovodskih standardov so v državah članicah s 1. januarjem 2005 začele družbe, katerih vrednostni papirji kotirajo na organiziranih trgih vrednostnih papirjev v Evropski uniji, pri pripravi konsolidiranih letnih računovodskih izkazov uporabljati mednarodne standarde računovodskega poročanja (Letno poročilo Krka d.d. 2004, str. 92).

Bistvene razlike med računovodskimi izkazi, pripravljenimi v skladu s Slovenskimi računovodskimi standardi (SRS), in tistimi, ki so pripravljeni v skladu z Mednarodnimi standardi računovodskega poročanja (MSRP):

- Vrednotenje opredmetenih osnovnih sredstev: računovodska usmeritev v skladu z določbami SRS opredmetena osnovna sredstva vrednoti po nabavni vrednosti, v skladu z MSRP pa se opredmetena osnovna sredstva izkazujejo po pošteni vrednosti. Prilagoditev posledično vpliva tudi na spremembo postavke kapitala in na strošek amortizacije.
- Pripoznavanje slabega imena: prenovljeni MSRP zahtevajo da se predhodno pripoznano slabo ime odpravi z ustrezno prilagoditvijo postavke kapitala, novo nastalo slabo ime, to je razlika med pošteno vrednostjo neto premoženja prevzetega podjetja in njegovo tržno ceno, pa se ne pripozna kot posebna kategorija, ampak se takoj v celoti odpravi preko postavk izkaza poslovnega izida.
- Evidentiranje izpeljanih finančnih inštrumentov: v skladu s SRS izpeljani finančni inštrumenti računovodsko niso evidentirani, MSRP pa zahtevajo izkazovanje med postavkami bilance stanja.
- Finančni najem: skladno z usmeritvami MSRP se obveznosti za finančni najem izkazujejo med dolgoročnimi finančnimi obveznostmi, skladno s SRS pa se izkazujejo med dolgoročnimi poslovnimi obveznostmi (Letno poročilo Mercator d.d. 2005, str. 90).

PRILOGA 7: Izračun Intelktualnega koeficienta dodane vrednosti s pripadajočimi postavkami za podjetje Krka d.d. za obdobje od leta 2002 do leta 2005 (v tisoč SIT)

Leto	2002 (SRS)	2003 (SRS)	2004 (SRS)	2005 (SRS)
<i>Čisti prihodki od prodaje</i>	77.664.814	85.387.877	97.977.511	116.570.332
<i>Sprememba vrednosti zalog</i>	1.726.264	4.330.415	-1.074.999	4.794.880
<i>Usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve</i>	19.827	3.839	44.949	19.143
<i>Drugi poslovni prihodki</i>	2.567.367	303.538	4.098.175	11.796.305
<i>Kosmati donos iz poslovanja (prihodki iz poslovanja)</i>	81.978.272	90.025.669	101.045.636	133.180.660
<i>Stroški blaga, materiala in storitev</i>	36.636.883	42.203.707	43.518.841	52.173.899
<i>Drugi poslovni odhodki</i>	1.120.592	1.303.182	3.832.049	13.908.010
Dodana vrednost (VA)	44.220.797	46.518.780	53.694.746	67.098.751
Stroški dela (HC)	21.456.603	22.902.209	26.359.527	28.657.196
Strukturni kapital (VA - HC)	22.764.194	23.616.571	27.335.219	38.441.555
<i>Kratkoročna (gibljava) sredstva (Current assets)</i>	45.884.334	52.270.570	47.176.096	68.731.246
<i>Skupna sredstva (Total assets)</i>	126.636.445	144.307.300	151.080.787	182.826.119
Celotni vloženi kapital (Capital employed)	80.752.111	92.036.730	103.904.691	114.094.873
<i>Učinkovitost človeškega kapitala (VA/HC)</i>	2,060941194	2,031191838	2,037014776	2,341427647
<i>Učinkovitost strukturnega kapitala (VA/SC)</i>	1,94255931	1,969751663	1,964306414	1,745474422
<i>Učinkovitost celotnega vložnega kapitala (VA/CE)</i>	0,547611653	0,505437123	0,516769219	0,58809611
Krka d.d. VAIC (Nekonsolidirani, SRS)	4,551112157	4,506380624	4,518090409	4,674998179

Vir: Ljubljanska borza, letna poročila podjetij; lastni izračun.

PRILOGA 8: Izračun Intelektualnega koeficienta dodane vrednosti s pripadajočimi postavkami za podjetje Petrol d.d. za obdobje od leta 2002 do leta 2005 (v tisoč SIT)

Leto	2002 (SRS)	2003 (SRS)	2004 (SRS)	2005 (SRS)
<i>Čisti prihodki od prodaje</i>	277.394.183	303.571.939	352.423.083	420.262.166
<i>Nab. vred. prodanega blaga in proiz. stroški prodanih proizvodov</i>	236.462.761	259.887.685	308.485.014	372.532.581
<i>Kosmati donos iz poslovanja (prihodki iz poslovanja)</i>	40.931.422	43.684.254	43.938.069	47.729.585
<i>Stroški materiala</i>	3.081.432	1.893.008	1.704.360	2.080.417
<i>Stroški storitev</i>	16.679.864	18.601.126	19.696.469	21.529.515
<i>Drugi poslovni odhodki</i>	1.029.225	462.456	190.922	366.140
Dodana vrednost (VA)	23.222.333	24.620.672	24.050.678	25.833.930
Stroški dela (HC)	9.464.590	10.355.544	10.878.076	10.838.485
Strukturni kapital (VA - HC)	13.757.743	14.265.128	13.172.602	14.995.445
<i>Kratkoročna (gibljiva) sredstva (Current assets)</i>	46.594.928	51.972.574	62.606.010	79.712.499
<i>Skupna sredstva (Total assets)</i>	137.846.786	154.323.289	182.619.259	204.306.991
Celotni vloženi kapital (Capital employed)	91.251.858	102.350.715	120.013.249	124.594.492
<i>Učinkovitost človeškega kapitala (VA/HC)</i>	2,453601582	2,37753536	2,21093123	2,383537
<i>Učinkovitost strukturnega kapitala (VA/SC)</i>	1,687946417	1,72593418	1,82581072	1,72278515
<i>Učinkovitost celotnega vložnega kapitala (VA/CE)</i>	0,254486139	0,24055203	0,20040019	0,20734408
Petrol d.d. VAIC	4,396034138	4,34402156	4,23714215	4,31366623

Vir: Ljubljanska borza, letna poročila podjetij; lastni izračun.

PRILOGA 9: Izračun Intelektualnega koeficienta dodane vrednosti s pripadajočimi postavkami za podjetje Mercator d.d. za obdobje od leta 2002 do leta 2005 (v tisoč SIT)

Leto	2002 (SRS)	2003 (SRS)	2004 (SRS)	2005 (SRS)
<i>Čisti prihodki od prodaje</i>	319.777.431	331.501.623	376.968.999	419.067.091
<i>Proizvajalni stroški prodanih proizvodov oziroma nabavna vrednost</i>	234.408.366	239.756.556	271.341.702	302.793.214
<i>Kosmati donos iz poslovanja (prihodki iz poslovanja)</i>	85.369.065	91.745.067	105.627.297	116.273.877
<i>Stroški materiala</i>	15.655.169	13.988.702	13.754.660	15.150.541
<i>Stroški storitev</i>	20.244.009	21.792.756	25.212.460	28.907.551
<i>Drugi poslovni odhodki</i>	153.349	96.306	101.489	1.320.324
Dodana vrednost (VA)	49.316.538	55.867.303	66.558.688	70.895.461
Stroški dela (HC)	43.316.281	45.267.031	52.046.075	54.817.229
Strukturni kapital (VA - HC)	6.000.257	10.600.272	14.512.613	16.078.232
<i>Kratkoročna (gibljiva) sredstva (Current assets)</i>	65.150.509	66.049.428	73.956.579	87.078.390
<i>Skupna sredstva (Total assets)</i>	229.925.637	250.243.020	273.244.479	368.629.866
Celotni vloženi kapital (Capital employed)	164.775.128	184.193.592	199.287.900	281.551.476
<i>Učinkovitost človeškega kapitala (VA/HC)</i>	1,13852198	1,234172018	1,278841642	1,293306179
<i>Učinkovitost strukturnega kapitala (VA/SC)</i>	8,21907095	5,270365043	4,586264927	4,409406519
<i>Učinkovitost celotnega vloženega kapitala (VA/CE)</i>	0,299296008	0,303307528	0,333982585	0,251802839
Mercator d.d. VAIC	9,656888937	6,807844589	6,199089154	5,954515538

Vir: Ljubljanska borza, letna poročila podjetij; lastni izračun.

PRILOGA 10: Izračun Intelktualnega koeficienta dodane vrednosti s pripadajočimi postavkami za podjetje Gorenje d.d. za obdobje od leta 2002 do leta 2005 (v tisoč SIT)

	2002 (MSRP)	2003 (MSRP)	2004 (MSRP)	2005 (MSRP)
<i>Čisti prihodki od prodaje</i>	181.517.971	197.707.365	216.247.044	243.152.426
<i>Sprememba vrednosti zalog</i>	508.754	2.295.496	5.662.692	2.815.720
<i>Drugi poslovni prihodki</i>	4.588.325	3.672.107	4.672.737	3.999.555
<i>Kosmati donos iz poslovanja (prihodki iz poslovanja)</i>	186.615.050	203.674.968	226.582.473	249.967.701
<i>Stroški blaga, materiala in storitev</i>	137.225.364	147.645.343	166.407.683	185.045.214
<i>Drugi poslovni odhodki</i>	2.539.893	2.247.291	2.272.232	1.704.101
Dodana vrednost (VA)	46.849.793	53.782.334	57.902.558	63.218.386
Stroški dela (HC)	30.644.764	36.004.778	39.608.326	43.375.610
Strukturni kapital (VA - HC)	16.205.029	17.777.556	18.294.232	19.842.776
<i>Kratkoročna (gibljiva) sredstva (Current assets)</i>	73.225.087	78.963.273	92.013.917	104.210.999
<i>Skupna sredstva (Total assets)</i>	137.024.933	159.758.129	179.232.385	195.509.870
Celotni vloženi kapital (Capital employed)	63.799.846	80.794.856	87.218.468	91.298.871
<i>Učinkovitost človeškega kapitala (VA/HC)</i>	1,528802539	1,493755468	1,461878444	1,457463907
<i>Učinkovitost strukturnega kapitala (VA/SC)</i>	2,891065051	3,025294028	3,165071811	3,185964807
<i>Učinkovitost celotnega vložnega kapitala (VA/CE)</i>	0,734324547	0,665665324	0,663879558	0,692433382
Gorenje d.d. VAIC	5,154192137	5,18471482	5,290829813	5,335862095

Vir: Ljubljanska borza, letna poročila podjetij; lastni izračun.

PRILOGA 11: Izračun Intelktualnega koeficienta dodane vrednosti s pripadajočimi postavkami

za podjetje Pivovarna Laško d.d. za obdobje od leta 2002 do leta 2005 (v tisoč SIT)

Leto	2002 (SRS)	2003 (SRS)	2004 (MSRP)	2005 (MSRP)
<i>Čisti prihodki od prodaje</i>	37.183.947	36.769.572	31.093.994	63.684.074
<i>Sprememba vrednosti zalog</i>	90.978	73.798	34.597	22.999
<i>Usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve</i>	0	72.698	1.071	0
<i>Drugi poslovni prihodki</i>	399.793	449.549	2.321.122	3.946.873
<i>Kosmati donos iz poslovanja (prihodki iz poslovanja)</i>	37.674.718	37.365.617	33.450.784	67.653.946
<i>Stroški blaga, materiala in storitev</i>	22.639.353	23.063.040	19.866.656	40.021.573
<i>Drugi poslovni odhodki</i>	739.470	560.126	997.099	1.094.901
Dodana vrednost (VA)	14.295.895	13.742.451	12.587.029	26.537.472
Stroški dela (HC)	6.988.867	5.569.987	5.324.357	11.388.613
Strukturni kapital (VA - HC)	7.307.028	8.172.464	7.262.672	15.148.859
<i>Kratkoročna (gibljiva) sredstva (Current assets)</i>	17.724.280	23.500.199	25.979.251	57.672.538
<i>Skupna sredstva (Total assets)</i>	80.022.198	83.254.053	89.148.074	144.677.375
Celotni vloženi kapital (Capital employed)	62.297.918	59.753.854	63.168.823	87.004.837
<i>Učinkovitost človeškega kapitala (VA/HC)</i>	2,045523974	2,46723215	2,364046776	2,33017594
<i>Učinkovitost strukturnega kapitala (VA/SC)</i>	1,956458221	1,681555404	1,733112689	1,75178025
<i>Učinkovitost celotnega vložnega kapitala (VA/CE)</i>	0,229476288	0,229984345	0,199260148	0,305011456
Pivovarna Laško d.d. VAIC	4,231458483	4,378771899	4,296419613	4,386967645

Vir: Ljubljanska borza, letna poročila podjetij; lastni izračun.

PRILOGA 12: Vprašalnik o stanju intelektualnega kapitala poslan obravnavanim podjetjem v praktičnem delu diplomskega dela

1. Kako v vašem podjetju definirate, strukturirate oziroma kaj smatrate za intelektualni kapital?
2. Kako pomembno vlogo igra po vašem mnenju intelektualni kapital pri ustvarjanju dodane vrednosti?
3. Kdo je zadolžen za management intelektualnega kapitala v vašem podjetju?
4. Podajte vrednostno oceno obsega intelektualnega kapitala v vašem podjetju oziroma približen delež od celotne vrednosti podjetja.
5. Ali v vašem podjetju merite intelektualni kapital?
6. Od kdaj in kako pogosto merite intelektualni kapital?
7. Katerih metod se pri tem poslužujete?
8. V primeru, da uporabljate oziroma ste uporabljali več metod, navedite razloge, zakaj uporabljate ravno te metode in zakaj ste morebiti nekatere opustili.
9. Uporabljate rezultate merjenja za interne potrebe ali za eksterne poročanje?
10. Izdajate interna oziroma eksterna poročila o intelektualnem kapitalu?
11. Kakšne koristi beležite oziroma pričakujete od obravnavanja intelektualnega kapitala?
12. Kakšen je odnos med stroški obravnavanja intelektualnega kapitala in pričakovanimi koristmi?
13. Planirate v prihodnosti dodatne aktivnosti v zvezi z intelektualnim kapitalom (dodatne investicije, podrobnejše analize, seminarji...)?