Anna Pietruszka-Ortyl
Akademia Ekonomiczna w Krakowie

KAPITAŁ INTELEKTUALNY A ZASOBY NIEMATERIALNE – TAUTOLOGIA CZY ROZBIEŻNOŚĆ?

Rola zasobów niematerialnych w kształtowaniu wartości współczesnych organizacji

Początek lat 90. XX wieku to dynamiczny przyrost wartości rynkowej szybko rozwijających się przedsiębiorstw branży IT przy równoczesnym spadku wartości klasycznych firm produkcyjnych i konsternacja zarówno praktyków, jak i teoretyków zarządzania – na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat można bowiem zaobserwować ciągłe powiększanie się różnicy pomiędzy wartościami rynkową a księgową poszczególnych firm[1]. W latach 80. XX wieku stosunek aktywów materialnych kształtujących wartość firm do ich aktywów niematerialnych znajdował się na poziomie 62:38, by w I połowie lat 90. osiągnąć wartość 38:62, a z końcem XX wieku – 16:84[2]. Rola zasobów niematerialnych zatem rośnie, a od końca lat 90. XX wieku zdaje się być dominująca, co potwierdzają wyniki badań przeprowadzonych przez J. Low i P. Cohen Kalafut. Okazuje się, że w przypadku firm telekomunikacyjnych[3] około 85% wartości rynkowej przedsiębiorstwa moż-

---

[1] Dla spółek notowanych na WGPW relacja tych dwóch wartości wynosi ok. 2,55. Wycena najlepszych polskich marek przeprowadzona w 2004 r. pokazuje, że tylko ten jeden element kapitału intelektualnego może stanowić od kilkunastu do nawet ponad 100% wartości rynkowej przedsiębiorstwa (szerzej zob.: G. Urbanek, *Kapitał intelektualny*, w: *Metody wyceny spółki perspektywa klienta i inwestora*, red. M. Panfil i A. Szablewski, Poltext, Warszawa 2006, s. 179).

[2] J.H. Daum, *Intangible assets and value creation*, John Wiley & Sons, Chichester 2003, s. 4.

[3] Przykłady udziału aktywów niematerialnych w wartości rynkowej wybranych przedsiębiorstw innych branż podają między innymi: M. Marcinkowska, *Kształtowanie wartości*

na powiązać z czynnikami niematerialnymi w postaci talentu pracowników, jakości zarządzania, siły marki, środowiska pracy oraz innowacji technologicznych[4]. Co więcej, L. Nakamura twierdzi, iż inwestycje brutto w aktywa niematerialne osiągają w Stanach Zjednoczonych ogromny pułap 1 biliona dolarów rocznie. Dodatkowo, jako procent produktu krajowego brutto – od 1979 roku zaczęły gwałtownie rosnąć i obecnie – rzeczywisty produkt krajowy brutto może być o 10% wyższy niż to wynika z raportów, a spowodowane jest to tym, iż wartości niematerialne właściwie nie są w tych statystykach uwzględniane[5].

Podejmowane liczne próby celujące w wyjaśnienie zjawiska luki wartości firmy skutkują wzmożonym zainteresowaniem niematerialnymi źródłami wartości firmy, w tym kapitałem intelektualnym. W aspekcie zasobów niematerialnych największą konfuzję wywołuje nie tyle definiowanie czy porządkowanie zasobów niematerialnych, co ich konotacja z kapitałem intelektualnym. Z faktu, że wiedza w tej kwestii nie jest usystematyzowana, nadal nie ma jednoznacznego rozstrzygnięcia co do zbieżności lub rozłączności tych terminów. Takie określenia, jak: wartości niewymierne, aktywa intelektualne, kapitał intelektualny często używane są wymiennie. Kategoria „wartości niematerialne" wykorzystywana jest powszechnie w rachunkowości, terminu „aktywa wiedzy" używają najczęściej ekonomiści, a „kapitał intelektualny" to domena specjalistów od zarządzania i zarządzających. Dlatego też zasadne zdają się starania, by uściślić terminologie, wyznaczyć atrybuty zasobów niematerialnych i klarowne granice między poszczególnymi ich elementami. One bowiem stanowią potencjał kreowania wartości przedsiębiorstwa i w rezultacie – przyszłość konkurencji.

Zasoby, aktywa, kapitał – przegląd definicji

Zgodnie z ogólnie obowiązującym stanowiskiem zasobami jest wszystko to, co:

---

firmy, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 17; G. Łukasiewicz, *Kapitał intelektualny w organizacjach – możliwości jego pomiaru*, w: *Kapitał intelektualny. Dylematy i wyzwania*, red. A. Pocztowski, Wyższa Szkoła Biznesu, Nowy Sącz 2001, s. 144; J.H. Daum, *Intangible assets and value creation*, John Wiley & Sons, Chichester 2003, s. 4.

[4] J. Low, P. Cohen Kalafut, *Niematerialna wartość firmy. Ukryte źródła przewagi konkurencyjnej*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004, s. 193.

[5] L. Nakamura, *A trillion dollars a year in intangible investment and the new economy*, w: *Intangible assets. Values, measures, and risks*, Oxford University Press, Oxford 2003, s. 19–40.

- pozostaje w dyspozycji przedsiębiorstwa a może wpływać na jego funkcjonowanie[6],
- jest przydatnym człowiekowi składnikiem działalności produkcyjnej[7],
- organizacja posiada lub wie i co umożliwia jej stworzenie oraz wdrożenie strategii poprawiającej wyniki ekonomiczne[8].

Stanowią je zatem wszystkie elementy materialne i niematerialne niezbędne organizacji do realizacji jej celów w sposób skuteczny i efektywny. Dlatego też zasoby przedsiębiorstwa są wszelkimi środkami, jakie przedsiębiorstwa wykorzystują w swoich procesach oraz działaniach i będą oznaczać zbiór dostępnych czynników – widzialnych i niewidzialnych – posiadanych i kontrolowanych przez firmę. W konsekwencji mogą mieć charakter materialny (aktywa finansowe, rzeczowe i ludzkie) lub niematerialny (wiedza, kultura organizacyjna, reputacja, marki, relacje z otoczeniem, prawa własności intelektualnej).

Niektóre z tych zasobów są kupowane przez przedsiębiorstwa na rynkach czynników (np. technologie, licencje, pracownicy), a więc uzyskiwane z zewnątrz, ale wiele z nich przedsiębiorstwa muszą wypracować same w długim okresie (np. specjalistyczną wiedzę, dobrą reputację czy znakomitą współpracę z dostawcami). O ile te pierwsze zasoby są dostępne wszystkim organizacjom działającym na rynku, o tyle te drugie są specyficzne dla firm, które je zbudowały, więc stają się unikatowe[9].

Aktywa natomiast to termin z zakresu rachunkowości, który obejmuje figurujące w bilansie przedsiębiorstwa środki posiadające wartość ekonomiczną[10]. Z definicji wynikają zatem trzy podstawowe cechy charakteryzujące aktywa firmy[11]:

---

[6] M.J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa – Stowarzyszenie Wyższej Użyteczności „DOM ORGANIZATORA", Toruń 2002, s. 103.

[7] *Mała encyklopedia prakseologii i teorii organizacji*, red. T. Pszczołowski, Zakład Narodowy im. Ossolińskich – Wydawnictwo, Wrocław 1978, s. 293.

[8] J. Rokita, *Zarządzanie strategiczne. Tworzenie i utrzymywanie przewagi konkurencyjnej*, PWE, Warszawa 2005, s. 139.

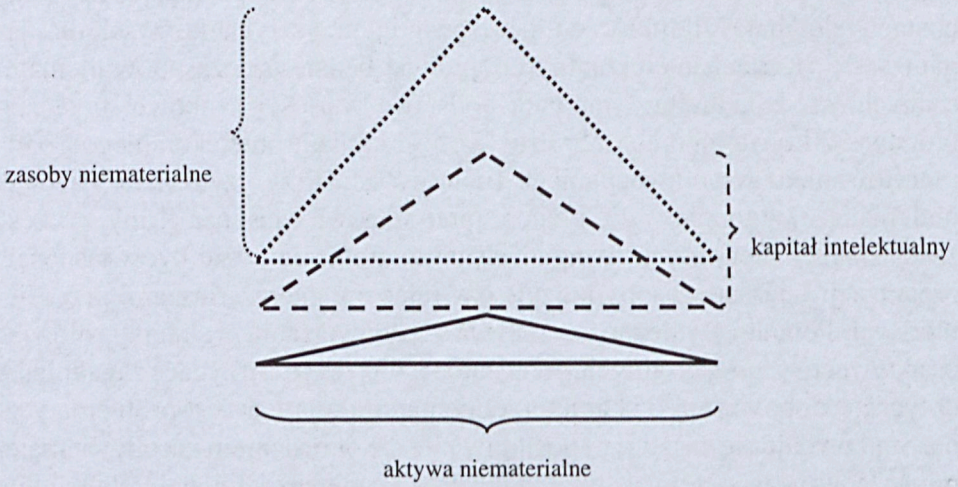
[9] E. Głuszek, *Zarządzanie zasobami niematerialnymi przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Lanego we Wrocławiu, Wrocław 2004, s. 27–28.

[10] R. Patterson, *Kompendium terminów z zakresu rachunkowości i finansów po polsku i angielsku*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 2002, s. 7.

[11] D. Dobija, *Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2003, s. 51.

- od aktywów oczekuje się wniesienia bezpośrednio lub pośrednio przyszłych korzyści w postaci wpływów operacyjnych netto,
- firma może uzyskać korzyści i kontrolować dostęp innych do tego aktywa,
- transakcja lub inne zdarzenie daje jednostce prawo lub kontrolę nad już osiągniętymi korzyściami.

Kapitał z kolei jest pojęciem księgowym, równym różnicy między aktywami przedsiębiorstwa a jego wszystkimi zobowiązaniami [12], czyli jest wartością środków ekonomicznych skapitalizowanych w zasobach materialnych i niematerialnych [13].



Rys. 1. Zależności między zasobami niematerialnymi, kapitałem intelektualnym i aktywami niematerialnymi

Źródło: Opracowanie własne

Przeprowadzona analiza pojęciowa wskazuje na istotne różnice w postrzeganiu rozpatrywanych terminów i sugeruje pewien ciąg logiczny (rys. 1) w interpretowaniu pojęć, przy jednoczesnym wskazaniu kwestii problematycznych [14]:

---

[12] R. Patterson, *Kompendium terminów*, s. 138.

[13] Por.: D. Dobija, *Pomiar i sprawozdawczość kapitału*, s. 27.

[14] Por.: D. Andriessen, *Making sense of intellectual capital. Designing a method for the valuation of intangibles*, ELSEVIER Butterworth-Heinemann, Burlington 2004, s. 66–69; D. Dobija, *Pomiar i sprawozdawczość kapitału*, s. 26–27.

- atrybutem aktywów jest zdolność do generowania przyszłych wpływów – dlatego muszą być one mierzalne w jednostkach pieniężnych, a wpływy możliwe do zdefiniowania;
- kapitał jest abstrakcyjny, zagregowany i homogeniczny, podczas gdy zasoby są konkretne i heterogeniczne;
- zasoby zwykle są narażone na deprecjację, natomiast tkwiący w nich kapitał powinien się pomnażać;
- kapitał można i należy pomnażać – jest to jego niezaprzeczalna i powszechnie akceptowana cecha.

W tej konwencji termin zasobów niematerialnych należałoby postrzegać najszerzej – jako elementy niepieniężne, które nie posiadają fizycznej postaci, ale mają zdolność do generowania przyszłych korzyści dla organizacji[15]. Kapitał intelektualny obejmował będzie te z zasobów niematerialnych, które aktualnie stanowią podstawę wartości rynkowej przedsiębiorstwa. Aktywa niematerialne zaś – część kapitału intelektualnego objętą raportowaniem w sprawozdaniach finansowych. Przy czym należy jednak podkreślić, iż zgodnie z definicją kapitał stanowi własność firmy, a część zasobów niematerialnych tworzących jej wartość nie może być własnością organizacji – jak np. zasoby ludzkie czy relacje z interesariuszami przedsiębiorstwa. Ponadto z zależności: aktywa – zobowiązania = kapitał, mówiąc o aktywach niematerialnych, należałoby także rozstrzygać zagadnienia dotyczące zobowiązań o charakterze niematerialnym, co jest problematyczne. Stąd wydaje się zasadnym posługiwanie się określeniem zasoby niematerialne, a w uzasadnionych przypadkach – terminem kapitał intelektualny. W konsekwencji, w ramach zasobów niematerialnych należałoby wyznaczyć ich 3 płaszczyzny: 1 poziom obejmowałby zasoby niematerialne, które należą do organizacji i mogą być przedmiotem kupna, sprzedaży bądź wymiany (np. patenty, prawa autorskie, znaki towarowe); 2 poziom stanowiłyby niematerialne elementy objęte kontrolą przedsiębiorstwa ale nie podlegające oddzieleniu i sprzedaży (np. prace badawczo-rozwojowe w trakcie opracowywania, reputacja, sekrety handlowe); 3 poziom – te zasoby niematerialne, które nie mogą być w pełni i całkowicie kontrolowane przez firmę (np. zasoby ludzkie czy kapitał relacyjny)[16].

---

[15] D. Andriessen, *Making sense of intellectual capital. Designing a method for the valuation of intangibles*, ELSEVIER Butterworth-Heinemann, Burlington 2004, s. 18.

[16] Jest to typologia zasobów niematerialnych zaproponowana przez: M.M. Blair, S.M. Walkman, *Unseen wealth*, The Brookings Institution, New York 2001; cyt. za: D. Andriessen, *Making sense of intellectual capital*, s. 67.

Istota i specyfika zasobów niematerialnych

Studia literatury przedmiotu prowadzą do wniosku, iż zasoby niematerialne[17] należy postrzegać jako identyfikowalne za pomocą konkretnych wskaźników środki niepieniężne firmy nieposiadające substancji fizycznej i niestanowiące inwestycji, a przedstawiające konkretną wartość dla przedsiębiorstwa obecnie bądź w przyszłości[18]. Dodatkowo o specyficzności zasobów niematerialnych stanowią ich wyróżniające cechy[19]:

- zazwyczaj mają charakter długoterminowych środków przedsiębiorstwa;
- są trudno mierzalne – ich wartość najszybciej, wyznaczyć ceną przedsiębiorstwa w momencie sprzedaży (w postaci różnicy między ceną sprzedaży a wartością księgową);
- wykorzystywanie ich przez jedną grupę nie uniemożliwia korzystania z nich innym;
- posiadają różnorodne zastosowania, które nie zmniejszają ich wartości;
- kojarzone są z „rzadkością";
- inwestycje w jeden zasób niematerialny często wymagają inwestycji w inne takie zasoby;
- nie wyczerpują się, lecz zwykle gwałtownie tracą na wartości;
- zyskują na wartości, jeśli są właściwie wykorzystywane;
- nie można ich w całości kupić ani skopiować;
- dynamiczne – zanikają, jeśli się ich nie używa;
- stosunkowo trudno egzekwować prawa własności do nich.

W aspekcie klasyfikacji zasobów niematerialnych organizacji także nie istnieje jedno, powszechnie akceptowane stanowisko – zaproponowano wiele ich typologii, z których co najmniej kilka zasługuje na szczególną uwagę – zwłaszcza podział zaproponowany przez R. Hall[20],

---

[17] Przegląd definicji zasobów niematerialnych zgodnie z powszechnie obowiązującymi standardami rachunkowości zawiera opracowanie: A. Pietruszka-Ortyl, *Zasoby niematerialne a wartość firmy*, w: *Strategie wzrostu wartości przedsiębiorstwa. Teoria i praktyka gospodarcza*, red E. Urbańczyk, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, prace Instytutu Ekonomiki Organizacji Przedsiębiorstw nr 378, Wydawnictwo Kreos, Szczecin 2004, s. 128–130.

[18] Por.: J.H. Daum, *Intangible assets*, s. 16–17.

[19] Por.: A. Pietruszka-Ortyl, *Zasoby niematerialne*, s. 131; J. Low, P. Cohen Kalafut, *Niematerialna wartość firmy*, s. 59.

[20] Zob.: R. Hall, *The strategic analysis of intangible resources*, „Strategic Management Journal" 1992, nr 13, s. 136–139; R. Hall, *A framework linking intangible resources and capabilities to sustainable vompetitive advantage*, „Strategic Management Journal" 1993, nr 14, s. 608–610.

T.A. Stewart[21], R. Maier[22], czy B. Lev[23]. Niemniej jednak systematyka pozostaje w sferze identyfikacji elementów składowych zasobów niematerialnych i nie rozstrzyga różnicy między tym terminem a kapitałem intelektualnym, często utożsamiając obydwa pojęcia, jak to czynią przykładowo K-E. Sveiby czy T.A. Stewart. Wydaje się to zasadne, zwłaszcza z punktu widzenia jedynie wskazywania potencjalnych „ognisk" kreowania wartości przedsiębiorstwa. W przypadku szacowania wartości zasobów niematerialnych stanowisko badaczy zdaje się już bardziej klarowne, bowiem większość z nich odwołuje się raczej do pomiaru kapitału intelektualnego firmy. Można zatem stwierdzić, iż zasoby niematerialne się identyfikuje oraz szacuje ich poziom, czyli bada się kapitał intelektualny przedsiębiorstwa.

W kierunku kapitału intelektualnego, czyli kreowanie wartości na bazie zasobów niematerialnych organizacji

Bilansując, zasoby niematerialne to te wszystkie elementy o charakterze niematerialnym, które są niezbędne organizacji, aby realizować swoje cele w sposób skuteczny i efektywny. To ta baza zasobów, która gwarantuje uzyskanie trwałej przewagi konkurencyjnej i stabilnej pozycji rynkowej. Kapitał intelektualny zaś to ta część zasobów niematerialnych, która pozostaje w bieżącej dyspozycji firmy i obecnie istotnie przyczynia się do tworzenia wartości organizacji. Kapitał intelektualny jest więc wypadkową bazy zasobów niematerialnych przedsiębiorstwa oraz jego potencjału kreowania nowej wartości na podstawie tych elementów (rys. 2). Stąd w warunkach nowej ekonomii pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa stanowi rezultat wzajemnych interakcji:

- wielkości i jakości bazy zasobów niematerialnych organizacji,
- skutecznego wykorzystania kapitału intelektualnego, jakim dysponuje firma.

Zdaniem M. Warner i M. Witzel, zasoby niematerialne stają się kapitałem intelektualnym wtedy, gdy organizacja użyje ich w jednej z pięciu płaszczyzn (rys. 3), a to w perspektywie[24]:

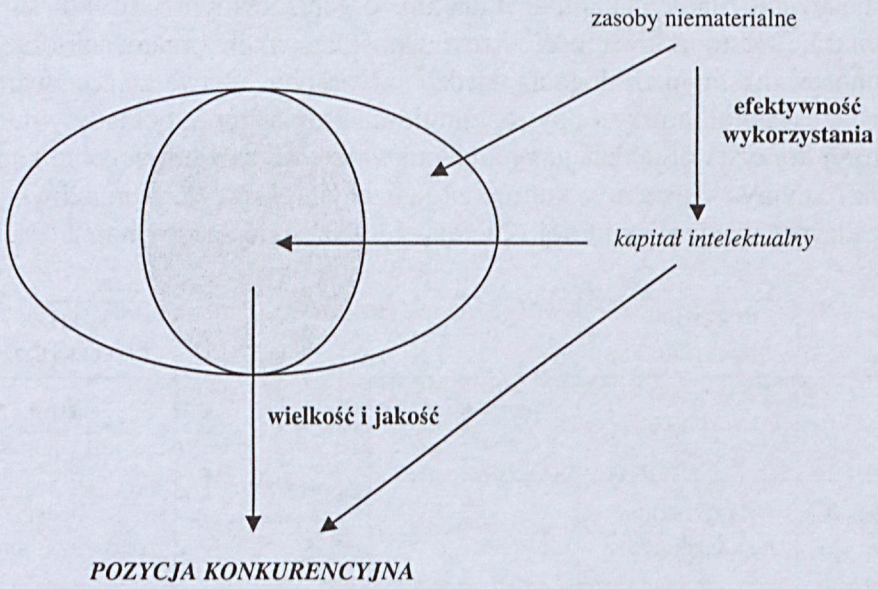
---

[21] T.A. Stewart, *The wealth of knowledge. Intellectual capital and the twenty-first century organization*, Nicholas Brealey Publishing, London 2001, s. X.

[22] R. Maier, *Konowledge management systems. Informatio and communication technologies for knowledge management*, Springer-Verlag, Berlin – Heidelberg 2002, s. 93.

[23] B. Lev, *Intangible assets concepts and measurements*, New York University Press, New York 2003, s. 299–300.

[24] 24 M. Warner, M. Witzel, *Zarządzanie organizacją wirtualną*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005, s. 93.



Rys. 2. Wzajemne zależności pomiędzy kapitałem intelektualnym a zasobami niematerialnymi

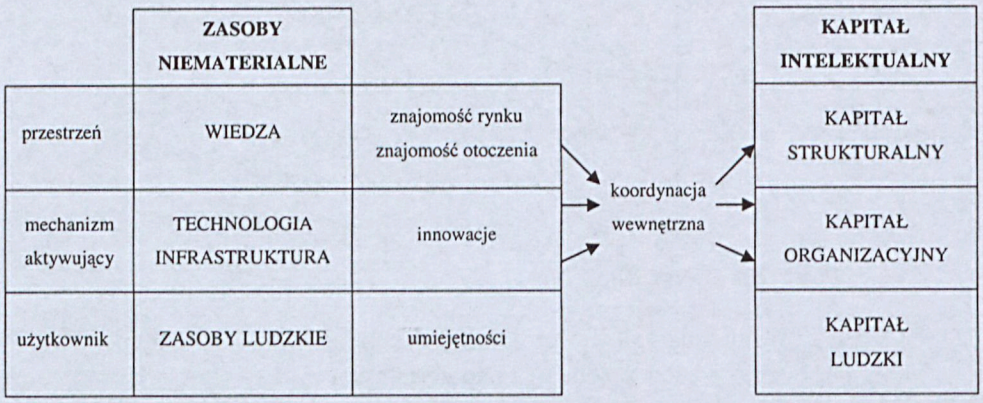
Źródło: Opracowanie własne

- innowacji: wytwarzają wartość dodaną, przyczyniając się do powstania nowych produktów i usług oraz ulepszenia już istniejących; usprawniając procesy produkcji i dostawy, wpływają korzystnie na jakość, powodują obniżenie kosztów oraz poprawę obsługi klientów;
- umiejętności pracowników: polepszają jakość projektowania i produkcji, co skutkuje wytwarzaniem lepszych, bardziej niezawodnych oraz tańszych produktów i usług;
- znajomości rynku: umożliwia identyfikację nisz rynkowych oraz oferowanie dóbr i usług zbieżnych z oczekiwaniami klientów;
- znajomości otoczenia: warunkuje szybkość reagowania na działania konkurentów i elastyczność w przypadku zmian w ekonomicznym i prawnym otoczeniu przedsiębiorstwa;
- wewnętrznej koordynacji: gwarantuje efektywność wykorzystania bazy zasobów materialnych i niematerialnych przedsiębiorstwa.

Tym sposobem tworzy się kapitał intelektualny organizacji[25] zasadzający

[25] Przegląd definicji oraz studium klasyfikacji kapitału intelektualnego zawarto w publikacji: A. Pietruszka-Ortyl, *Wyzwania wartościowania kapitału intelektualnego organizacji*,

się na trzech filarach: kapitale ludzkim, organizacyjnym i strukturalnym. Kapitał ludzki to umiejętności i kreatywność członków organizacji oraz ich zdolności do przekształcania wiedzy w zasoby wytwarzające wartość dodaną. Kapitał strukturalny obejmuje nagromadzone pokłady wiedzy, z której korzysta organizacja i jej członkowie oraz zawiera w sobie kapitał organizacyjny – systemy, kulturę organizacyjną i procesy umożliwiające zarządzanie wiedzą, na której opierają się wszystkie zasoby niematerialne.



Rys. 3. Czynniki determinujące przekształcenie zasobów niematerialnych w kapitał intelektualny

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Warner, M. Witzel, *Zarządzanie organizacją*, Kraków 2005, s. 95

Nasuwa się zatem wniosek, iż za potencjał konkurencyjności organizacji odpowiadają jej zasoby niematerialne, a za aktualną pozycję – kapitał intelektualny. Badając zasoby niematerialne, identyfikuje się więc ich elementy składowe, szacując poziom zasobów niematerialnych – wartościuje się kapitał intelektualny, a tworząc raporty kapitału intelektualnego, wyznacza aktywa niematerialne organizacji.

---

w: *Uwarunkowania sukcesu przedsiębiorstwa w gospodarce opartej na wiedzy*, SUCCESS 2004, red E. Skrzypek, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Lublin 2004, s. 213–224.