

Józef Rawłuszko

O problemach szacowania wartości kapitału intelektualnego

Ekonomiczne Problemy Usług nr 57, 461-466

2010

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

JÓZEF RAWŁUSZKO

Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy w Bydgoszczy
joraw@utp.edu.pl

O PROBLEMACH SZACOWANIA WARTOŚCI KAPITAŁU INTELEKTUALNEGO

„Najcenniejszym zasobem firmy XX-wiecznej były maszyny i urządzenia wykorzystywane w procesie produkcji. W XXI wieku najcenniejszym zasobem instytucji, zarówno w sektorze biznesu, jak i innych będą pracownicy umysłowi i ich wydajność”(6).

Przeгляд pojawiających się każdego roku licznych publikacji (przykładowo można wymienić takie periodyki, jak: *Journal of Knowledge Management*, *Journal of Intellectual Capital*, *Journal of Knowledge Management Practice*, *Electronic Journal of Knowledge Management*, *Internatinal Journal of Learning and Intellectual Capital*), wystąpień konferencyjnych (przykładowo od września 1999 r., w którym odbyło się w Holandii Sympozjum OECD „Measuring and reporting IC: experiences, issues and prospects”, miało miejsce dziesięć konferencji ECKM, a jedenasta „European Conference on Knowledge Management” odbędzie się we wrześniu bieżącego roku w Famalicao w Portugalii) czy też opracowań zwartych poświęconych szeroko rozumianej roli zasobów intelektualnych we wszelkiego rodzaju organizacjach, jednoznacznie wskazuje, że wyżej wymieniona konstatacja Petera Druckera jest traktowana obecnie niemal jak aksjomat. W publikacjach tych można również znaleźć dane wykazujące, że udział IC (ang. *Intellectual Capital*) w całkowitej wartości przedsiębiorstwa stanowi w wielu przypadkach przeważającą część zasobów, sięgającą niejednokrotnie osiemdziesięciu, a nawet więcej, procent. Jeśli tak, to pierwszoplanową sprawą staje się umiejętność efektywnego zarządzania tymi zasobami. Świadome i skuteczne zarządzanie IC (zarówno w ujęciu strategicznym, jak i operacyjnym), wymaga posiadania zweryfikowanych pozytywnie praktyką gospodarczą narzędzi, umożliwiających przeprowadzenie nie tylko oszacowania jakościowego IC, lecz i maksymalnie precyzyjnego pomiaru wartości

określonych składników IC lub określonych parametrów charakteryzujących IC w wielkościach liczbowych. Jest to warunek oczywisty, wszak również w dziele P.F. Druckera można znaleźć stwierdzenie: „What can not be measured is as if it did not exist”. Mniej kategorycznie ujął tę kwestię ponad sto lat temu Lord Kelvin w „Lecture to the Institution of Civil Engineers”(1883 r.): „When you can measure what you are speaking about and express it in numbers, you know something about it; but when you cannot measure it, when you cannot express it in numbers, you knowledge is of a meager and unsatisfactory kind”. Nasuwa się oczywiste pytanie: czy potrafimy dokładnie i wiarygodnie mierzyć IC? I pytanie następne: czy potrafimy zarządzać IC w celu efektywnego jego wykorzystania w procesie zwiększania wartości przedsiębiorstwa, zwłaszcza w ujęciu długookresowym?

Przeważająca zdecydowanie opinia naukowców zajmujących się problematyką KM (ang. *Knowledge Management*) i w szczególności IC, oraz rozliczne przykłady z praktyki gospodarczej (tak zagranicznej, jak i krajowej) pokazują, że jak dotąd w zasadzie nie potrafimy skutecznie i efektywnie zarządzać IC.

Można wymienić wiele przyczyn tych trudności:

1. Pojęcia, zarówno IC, jak i KM, nie zostały dotychczas jednoznacznie zdefiniowane i zaaprobowane przez społeczność naukową i praktyków gospodarczych. Wynika to ze złożoności problematyki, którą te pojęcia obejmują (4, 9, 12).
2. Niejednoznaczność pojęciowa wiąże się z odmiennością budowanych modeli strukturalnych IC, proponowanych w literaturze problemu (1, 2, 8). Autorzy niejednokrotnie podkreślają konieczność dalszej rozbudowy i uszczegółowienia proponowanych modeli IC.
3. Dla różnych modeli strukturalnych IC funkcjonuje diametralnie różna liczba wskaźników oceny wartości części składowych – od pojedynczych wskaźników (przykładowo – przy najbardziej uogólnionym modelu, w którym IC jest różnicą między wartością rynkową WR a wartością księgową WK przedsiębiorstwa) do liczby około trzystu ocenianych parametrów w metodzie IC Rating, upowszechnianej przez firmę Intellectual Capital Sweden AB (3, 7, 8, 11).
4. Brakuje zweryfikowanych praktyką gospodarczą zasad wyboru konkretnej, optymalnej metody (spośród już istniejących ponad trzydziestu metod oceny wartości IC), dostosowanej do specyficznego rodzaju i wielkości badanej firmy (2, 11).
5. Powszechny brak zweryfikowanych w praktyce gospodarczej umiejętności szacowania i wyceny IC nie tylko wśród kadry zarządzającej przedsiębiorstwami, lecz również wśród pracowników renomowanych firm konsultingowych, czego potwierdzeniem jest zwyczajowe wręcz pomijanie problematyki rozwoju zasobów IC w przygotowywanych projektach strategii rozwojowych przedsiębiorstwa. Przykładowo – autor miał możliwość

- szczegółowego zapoznawania się z kolejnymi projektami strategii rozwoju Poczty Polskiej, opracowywanymi przez uznane na świecie firmy konsultingowe działające w naszym kraju (poczynając od wydzielenia tego przedsiębiorstwa ze struktur PPPiT) i w żadnym z tych projektów nie wyodrębniono tematyki strategii rozwoju IC.
6. Obok braku umiejętności wyceny IC kadry menedżerskiej (nie tylko w naszym kraju) brakuje świadomości ważności zagadnień IC i KM; brakuje świadomości potrzeby rozwoju tych zasobów oraz konieczności efektywnego ich wykorzystywania. O dramatycznych konsekwencjach takiego stanu rzeczy dla przedsiębiorstwa, zwłaszcza w okresie jego przekształceń i gwałtownych zmian uwarunkowań rynkowych, autor pisał we wcześniejszej swojej pracy, referowanej na XII Sympozjum Poczty Polskiej (10).
 7. Istnieje istotna luka kompetencyjna w obszarze zarządzania IC nie tylko u osób pracujących na stanowiskach menedżerskich w przedsiębiorstwach, lecz również w szkolnictwie i środowisku naukowym. Dopiero od kilku ostatnich lat wprowadza się na uczelniach zajęcia z przedmiotu „Ochrona własności intelektualnej”, co jest zawężeniem omawianej wyżej tematyki do bardzo wąskiego zakresu. Jednocześnie w znikomym stopniu kształci się studentów z metod pracy twórczej, z zasad rozwoju i transferu kapitału intelektualnego. Dzieje się to w sytuacji, gdy od wielu lat Polska w statystykach wykazujących poziom kreatywności w gospodarce (przykładowo – względna ilość przyznanych patentów na wynalazki) klasyfikuje się na ostatnich miejscach w grupie państw europejskich.
 8. Dotychczasowa teoria i praktyka dotycząca KM i IC w niewielkim stopniu odnosi się do konieczności uwzględniania zjawisk patologicznych lub przestępczych (według obowiązującego prawa) mających miejsce w tej dziedzinie. Powszechna dostępność Internetu spowodowała masowość występowania takich negatywnych zjawisk w ostatnich latach.

Reasumując można stwierdzić, że do osiągnięcia zadowalającego poziomu zarządzania zasobami intelektualnymi wszelkich organizacji brakuje zarówno kompetentnych fachowców, sprawdzonych metod zarządzania oraz narzędzi pomiarowych. Można wręcz zaryzykować stwierdzenie, że w kwestii wyceny czy też szacowania zasobów intelektualnych jesteśmy raczej na początku drogi do pełnego zrozumienia zagadnień, wypracowania poprawnych i wiarygodnych metod wyceny i powszechnego ich wdrożenia w praktyce gospodarczej. Jeśli aktualny stan uznajemy za niezadowalający, to dobrze ukierunkowany proces rozwiązywania wspomnianych wyżej problemów powinien polegać na dążeniu do osiągnięcia stanu rozwiązania idealnego.

Spróbujmy określić zarys takiego stanu idealnego w zakresie efektywnego zarządzania zasobami intelektualnymi.

Po pierwsze – mamy wypracowane metody precyzyjnego i wiarygodnego pomiaru wartości elementów składowych IC.

Po drugie – mamy standardowe metody szacowania i wyliczania wartości zasobów intelektualnych dla poszczególnych rodzajów organizacji, a w szczególności przedsiębiorstw prawa handlowego, łącznie ze standardowym algorytmem wyboru właściwej metody wyceny.

Po trzecie – standardy wyceny IC przedsiębiorstw zostają wprowadzone ustawowo do rachunkowości zarządczej. Ważny krok w tym kierunku uczyniono w USA, gdy American Society of Appraisers (ASA) zatwierdziło w 2008 roku „Intangible Asset Valuation Standard” (5).

Po czwarte – mamy wypracowane standardy oceny aktywności zawodowej pojedynczego pracownika w tworzeniu wartości dodanej do kapitału intelektualnego firmy.

Obecna sytuacja, przykładowo w krajowym środowisku akademickim, gdy ocena parametryczna aktywności zawodowej nauczyciela akademickiego przebiega według zmieniających się reguł (inaczej przy wnioskach o dofinansowanie badań i inaczej przy ocenie okresowej), gdy raz zalicza się, a drugi raz nie zalicza się uzyskanych patentów do działalności naukowej; gdy arbitralnie zmienia się zasady punktacji i oceny, nie sprzyja zrozumieniu przez dane środowisko istoty IC, a wręcz może generować patologiczne działania i postawy.

Po piąte – mamy zweryfikowane praktyką gospodarczą, tj. wiarygodne, modele procesów optymalnego przekształcania IC w zwiększone przychody i zyski, oraz wzrost wartości przedsiębiorstwa, w odniesieniu do osób pracujących oddzielnie, w zespołach pracowniczych i/lub w strukturach sieciowych.

Po szóste – mamy powszechne kształcenie (na wszystkich szczeblach nauczania) z metodyki pracy twórczej, efektywnych metod transferu kapitału intelektualnego oraz metod ochrony własności intelektualnej.

Po siódme – świadomość społeczna akceptowalnych powszechnie reguł dotyczących korzystania z IC oraz egzekucja prawa z tego zakresu są na tak wysokim poziomie, że zjawiska patologiczne i przestępczość w obszarze IC zdarzają się jedynie incydentalnie.

Po ósme – realizuje się szeroki program badań pozwalających na bieżąco aktualizować korelacje pomiędzy elementami składowymi IC a wynikami finansowymi wszelkiego rodzaju organizacji.

Po dziewiąte – mamy wypracowane metody wiarygodnej oceny ryzyka gwałtownej deprecjacji wartości IC w określonych warunkach.

Po dziesiąte – ma miejsce powszechne wykorzystywanie nowoczesnych narzędzi teleinformatycznych nie tylko do transferu i pomnażania IC jednostek i całych organizacji, lecz również do kontroli przestrzegania prawa w zakresie ochrony własności intelektualnej.

Z porównania wyżej określonych atrybutów, charakteryzujących zdaniem autora idealny stan zarządzania IC, z obecną rzeczywistością naukową, gospodarczą, społeczną i prawną, wynika ogrom problemów oczekujących zbadania i rozwiązania, oraz zadań, które należy zrealizować.

Jednak bez pomyślanej konfrontacji z tymi wyzwaniem nie ziści się poniższa idea P.F. Druckera (6): „Najważniejszym i wyjątkowym osiągnięciem zarządzania w XX wieku był pięćdziesięciokrotny wzrost wydajności pracowników fizycznych. Najważniejszym natomiast celem zarządzania w wieku XXI jest osiągnięcie podobnego wzrostu wydajności przez pracowników umysłowych”.

Literatura

1. Andriessen D., *On the metaphorical nature of intellectual capital: A textual analysis*. w: 4th International Critical Management Studies Conference, Cambridge 2005.
2. Andriessen D., *Making Sense of Intellectual Capital. Designing a Method for the Valuation of Intangibles*. Elsevier, 2004.
3. Bismuth A., *Intellectual Assets and Value Creation: Implications for Corporate Reporting*, w: The World Conference on Intellectual Capital for Communities. OECD, Paris, 2006.
4. Bukh N., *Commentary. The relevance of intellectual capital disclosure: a paradox?*, w: Accounting, Auditing & Accountability Journal, vol.16, No 1, 2003, pp.49-56.
5. Cromley J.T., *International Standards for the Valuation of Intellectual Properties*, w: Symposium: IP in innovative economy – industrial property as financial asset; Kraków, Sept. 2008.
6. Drucker P.F., *Management Challenges for the 21st Century*. 1999. (polskie tłumaczenie: *Zarządzanie w XXI wieku*, Muza SA, 2000).
7. Holmen J., *Intellectual Capital Reporting* w: Management Accounting Quarterly, vol.6, No 4, 2005, pp. 1-9.
8. Marr B., Schiuma G., Neely A., *Intellectual Capital – defining key performance indicators for organizational knowledge assets*, w: Business Process Management Journal, vol.10, No 5, 2004, pp.551-569.
9. Nielsen Ch., Dane-Nielsen H., *The emergent properties of intellectual capital: A conceptual offering*, w: Working Papers Series, Department of Business Studies, No 5, 2008, Aalborg University.
10. Rawłuszko J., *O kształtowaniu niematerialnych zasobów Poczty Polskiej*, w: XII Sympozjum Poczty Polskiej, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin, 2005, s. 425-429.

11. Turner G., Minonne C., *Measuring the Effects of Knowledge Management Practices*, w: Proceedings of the 10th European Conference on Knowledge Management, 2009, vol. 1, pp.853-860.
12. Zhang X., Li S., *The Definition and Discussion of Intellectual Capital Conception*, w: International Journal of Business and Management, Dec. 2007, pp. 81-84.

ON THE PROBLEMS OF INTELLECTUAL CAPITAL VALUATION

Summary

The short analysis of current situation in the field of intellectual capital (IC) valuation was presented. It was noticed that large gaps exist in practical competency and consciousness of problems among managers and scientific workers involved in process of IC enrichment and effective exploitation. The need of standardization of IC valuation methods well as the need of creating of common system for teaching on IC problems were underlined.

Translated by Józef Rawłuszko