

Mirosława Kwiecień

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

AKTYWA NIEMATERIALNE – KAPITAŁ WIEDZY – WYCENA

„W ciągu ostatnich dwudziestu lat można zaobserwować rozszerzenie się luki pomiędzy wartością przedsiębiorstw wykazywaną w bilansach a wartością ocenianą przez inwestorów (mediana wskaźnika: wartość rynkowa do wartości księgowej, dla amerykańskich spółek publicznych w okresie od 1973 do 1993 wzrosła z 0,82 do 1,692). Luka w roku 1992 wskazuje, że około 40% wartości rynkowej przeciętnej amerykańskiej spółki giełdowej nie było uwidocznione w bilansie. Dla przedsiębiorstw bazujących przede wszystkim na wiedzy odsetek aktywów nie uwzględnianych w bilansie wynosił ponad sto. Owe zniekształcenia mają swe odzwierciedlenie również w ostatnich amerykańskich transakcjach przejęć. Badania związku pomiędzy ceną zapłaconą za przedsiębiorstwo w trzynastoletnim okresie pomiędzy rokiem 1981 i 1993, w 391 transakcjach o średniej wartości 1,9 miliarda dolarów wskazują, że przeciętny stosunek ceny transakcji do wartości księgowej wynosi 4,4. Oznacza to, że prawdziwa wartość nabytego przedsiębiorstwa była przeciętnie cztery i pół raza wyższa od wartości przedstawionej w bilansie. W przypadku przedsiębiorstw bazujących na wiedzy wskaźnik ten był wyższy od dziesięciu” (Edvisson, Malone 2001, s. 12).

Na tle powyższej opinii można zaryzykować stwierdzenie, że wartość rynkową podmiotu gospodarczego determinowały aktywa niematerialne. Współcześnie (XXI wiek) są one traktowane jako nadzwyczajne źródło możliwości kreowania wartości. W związku z tym nasuwa się pytanie: czym są aktywa niematerialne? Wiemy, że **aktywa** to zasoby majątkowe, które spełniają jednocześnie następujące warunki:

- są kontrolowane przez podmiot gospodarczy,
- posiadają wiarygodnie określoną wartość (wycena według ceny historycznej albo wartości godziwej),
- powstają w wyniku zdarzeń przeszłych,
- spowodują w przyszłości wpływ korzyści ekonomicznych do podmiotu gospodarczego (ustawa o rachunkowości, DzU 2002, nr 76, poz. 694 z późn. zm.).

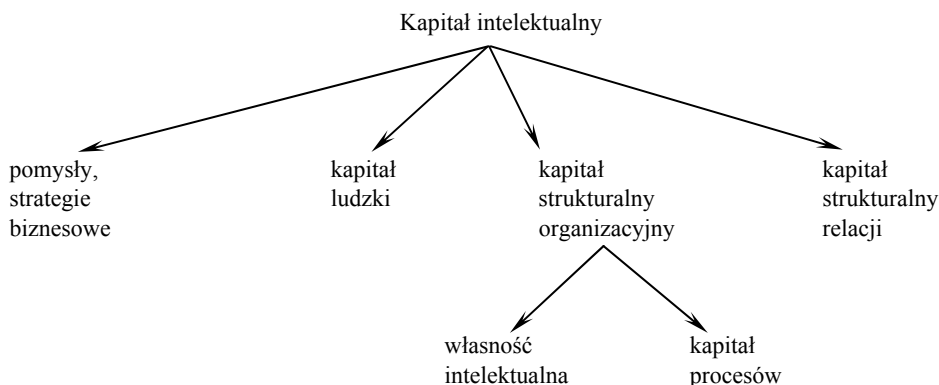
Natomiast według Międzynarodowego Standardu Rachunkowości 38 „Wartości niematerialne” – „to składnik wartości niematerialnych uznaje się za możliwy do zidentyfikowania niepieniężny składnik aktywów”, nieposiadający postaci fizycznej. Nasuwa się kolejne pytanie, czy można ustalić wiarygodnie wartość zasobów majątkowych, czyli aktywów niematerialnych, a zwłaszcza wiedzy, doświadczenia, stosunków z kontrahentami itp.? Ponadto wiarygodnie ustalona wartość powinna wynikać z dokumentów księgowych (umów, planów, dowodów nabycia lub wytworzenia we własnym zakresie), jednak powstaje problem, gdy brak dokumentów potwierdzających ich wartość (*Międzynarodowe Standardy...* 2006).

Można również zaryzykować stwierdzenie, że powstaje problem wynikający z faktu, że zasoby majątkowe, jakimi są m.in. aktywa niematerialne, takie jak: wiedza, doświadczenie, marka firmy, stosunki z kontrahentami, sprawność organizacyjna podmiotu gospodarczego, nie odpowiadają definicji aktywów przytaczanej w ustawie o rachunkowości lub w standardach rachunkowości. Zatem, zdaniem większości praktyków rachunkowości, nie mogą być i nie powinny być ujawniane w bilansie – są one ujawniane jako koszty w rachunku zysków i strat.

Problem prezentacji w sprawozdaniu finansowym (przede wszystkim w bilansie) aktywów niematerialnych, jakimi są: wiedza, doświadczenie zawodowe, rozwiązania biznesowe itp., związany jest z tym, że w odróżnieniu od zasobów materialnych nie dają się one oszacować miarami fizycznymi, są ściśle zintegrowane z pracownikami albo procesami, np. technologicznymi, systemami wartości albo kulturą danego podmiotu gospodarczego, zob. (Jaruga, Fijałkowski 2003).

Wyżej wymienione zasoby majątkowe nie tylko w teorii, ale i w praktyce rachunkowości (od lat sześćdziesiątych XX wieku) określa się mianem: **aktywa intelektualne, aktywa wiedzy** (te określenia stosowano zamiennie również w naukach o zarządzaniu, czynił tak m.in. Drucker). Kwestia dużego znaczenia tej **wartości** w procesach gospodarowania nie ulega wątpliwości, co udowadniają notowania na giełdzie (cyt. stwierdzenia i obserwacje z ostatniego dziesięciolecia XX wieku nie tracą na aktualności). W nowej ekonomii **wartość** może być tworzona lub niszczone bez udziału jakiegokolwiek transakcji; może to wynikać z posiadanej przez menedżerów: **wiedzy, umiejętności, doświadczenia zawodowego** itp. Są to bowiem elementy wiedzy, odgrywające kluczową rolę w **kształtowaniu rozwoju** każdego podmiotu gospodarczego (zarówno spółek giełdowych itp., jak i jednostek samorządu terytorialnego czy też szkół wyższych). W literaturze ekonomicznej sformułowano wiele określeń owej wartości, m.in. **bogactwo organizacji, kapitał intelektualny, aktywa intelektualne, aktywa wiedzy**. Każde z wymienionych sformułowań może być dyskusyjne. W moim przekonaniu, najtrafniejszym określeniem tych zasobów majątkowych, jako kategorii ekonomicznej, jest **kapitał intelektualny** (jako kategoria prawna – abstrakcyjna), szerzej zob. (Markiewicz 2003, s. 7-61).

Kapitał intelektualny (wg Jarugowej) jest rozumiany jako „cały majątek wynikający z wiedzy, posiadany przez organizację gospodarczą” (Jaruga, Fijałkowski 2003, s. 114), co można zilustrować jak na rys. 1.



Rys. 1. Kapitał intelektualny jako kategoria ekonomiczna i prawna

Źródło: (Jaruga, Fijałkowski 2003, s. 114).

Pomysły i strategie biznesowe są rozumiane jako pomysły i strategie biznesowe w powiązaniu z warunkami w danym otoczeniu biznesowym, **kapitał ludzki** jest identyfikowany z pracownikami danego podmiotu gospodarczego, **kapitał strukturalny organizacyjny** podmiotu gospodarczego są to te elementy, które tworzą przewagę konkurencyjną, czyli:

- **kapitał procesów** jest rozumiany jako możliwość wzrostu finansowego zwrotu z zainwestowanej wiedzy i kompetencji,
- **kapitał własności intelektualnej** oznacza prawa własności (prawnie zdefiniowane) do m.in. patentów i znaków towarowych, prawa autorskie itp. – własność intelektualna to „zgrupowana i chroniona wiedza”,
- **kapitał strukturalny relacji** jest rozumiany jako kontrakty i współpraca z innymi podmiotami gospodarującymi (relacje z kontrahentami, reputacja podmiotu, pozycja na tle konkurentów).

Jak wynika z praktyki gospodarczej, kapitał intelektualny oddziałuje na kulturę organizacyjną każdego podmiotu gospodarczego oraz na procesy w nim zachodzące – jest przez nie kształtowany. Ponieważ procesy zachodzące w podmiotach gospodarujących mają charakter indywidualny, tak więc staje się konieczne ustalenie wielu miar kapitału intelektualnego, które to miary umożliwią dokonanie jego pomiaru i wyceny, prowadząc do ujawnienia i prezentowania go w postaci składnika aktywów niematerialnych.

Kapitał intelektualny jest określany najczęściej jako różnica między **wartością rynkową** podmiotu gospodarczego (np. spółki giełdowej) a **wartością księgową**. Należy zgodzić się ze stwierdzeniem Dudycza, że ten sposób pomiaru jest dużym uproszczeniem – ale najczęściej stosowanym (Dudycz 2001, s. 266).

Strassman uważa (zob. (Dudycz 2001, s. 269)), że całkowita wartość dodana jest efektem posiadanego kapitału intelektualnego, tak więc kapitał intelektualny można zmierzyć w następujący sposób:

$$\text{kapitał intelektualny} = \frac{MVA}{\text{koszt kapitału}}.$$

Evanston proponuje następującą procedurę przy obliczaniu kapitału intelektualnego (zob. (Dudycz 2001, s. 269)):

- oblicza średni zysk przed opodatkowaniem z trzech ostatnich lat,
- oblicza *ROA* jako iloraz średniego zysku przez średnią wartość w okresie – aktywów materialnych podmiotu gospodarczego,
- oblicza nadwyżkę zysku podmiotu gospodarującego w stosunku do zysku, jaki miałby podmiot przy średnim *ROA* dla przemysłu, czyli:

$$\text{nadwyżka zysku} = \text{zysk przed opodatkowaniem} - \text{średnie ROA dla przemysłu} \cdot \text{aktywa materialne podmiotu}$$

- mnoży nadwyżki zysku przez średnią stopę podatkową z trzech lat:

$$\text{średni podatek} = \text{nadwyżka zysku} \cdot \text{średnia stopa podatkowa z trzech lat},$$

$$\text{kapitał intelektualny} = \text{nadwyżka zysku} - \text{średni podatek}.$$

Powstaje kolejne pytanie, czy obowiązek ujawnienia tak rozumianych zasobów majątkowych, zasobów niematerialnych w sprawozdaniu finansowym, zwłaszcza w bilansie (standard w tym zakresie ma obowiązywać od roku 2009) będzie mógł być respektowany przez praktykę gospodarczą, jeżeli ich wycena będzie szacunkowa – uznaniowa. Otóż w moim przekonaniu, należałoby wprowadzić obowiązek dodatkowego raportu (jako integralnej części sprawozdania finansowego) – jako raportu z kreowania wartości dodanej albo jako uzupełnienie sprawozdania z działalności w roku obrotowym w części zawierającej ocenę sprawności organizacyjnej podmiotu gospodarującego.

To sprawozdanie nie wynika z wymogów formalnych (ustawy o rachunkowości). Wprawdzie w MSR 8 są zawarte wymogi, ale w zakresie ujawniania informacji dotyczących polityki bilansowej. Powstaje następny dylemat: czy aktywa niematerialne to determinanta polityki bilansowej? Nie wdając się w szczegółowe rozwa-

żania, odpowiem – tak. I kolejne pytanie: co upoważnia do tego stwierdzenia? Otóż polityka bilansowa to zmierzanie do określonego celu, m.in. podatku odroczonego. Podmioty gospodarujące tworzą nowe wzorce wartości, wykorzystując zasoby i **kombinację zasobów**, która jest „nierozpoznawalna” przez tradycyjną rachunkowość, ale efekt finansowy podjętej decyzji jest rozpoznawalny (o czym wyżej) i on powinien być ujawniany i prezentowany w owym sprawozdaniu, jest on bowiem z kolei determinantą wartości rynkowej podmiotu gospodarującego. Na podkreślenie zasługuje to, że kapitał intelektualny to wprawdzie potencjalne „źródło bogactwa”, to wzrost wartości podmiotu gospodarującego, ale aby go wykorzystać, należy najpierw umieć go zidentyfikować, nakreślić wizję jego wykorzystania (rozwój podmiotu), a to jest domena polityki bilansowej. W latach dziewięćdziesiątych XX wieku w instytucji ubezpieczeniowej Skandia prowadzono badania w zakresie zarządzania aktywami zarówno materialnymi, jak i niematerialnymi. Wyniki badań (dziesięcioletnich) upoważniły do stwierdzenia, że **zasoby ludzkie** są najważniejszym składnikiem aktywów, decydującym o sukcesie lub porażce podmiotu gospodarującego. Ważnymi wskaźnikami są tzw. **wskaźniki indywidualnych kompetencji**, determinujące:

- przyszłe dokonania (perspektywa finansowa),
- jej teraźniejszy stan (perspektywa kontrahenta i procesów wewnętrznych),
- przygotowanie na przyszłość (perspektywa odnowy i rozwoju) – zob. (Szablowski, Tuziemek 2004, s. 88-89).

Te doświadczenia skandynawskie stanowią wyzwanie dla rynków kapitałowych oraz dla rachunkowości.

Literatura

Dudycz T., *Finansowe narzędzia zarządzania wartością przedsiębiorstwa*, AE, Wrocław 2001, Monografie i Opracowania nr 143.

Edvinsson L., Malone M. S., *Kapitał intelektualny*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.

Jaruga A., Fijałkowski J., *Rachunkowość i zarządzanie kapitałem intelektualnym: koncepcje i praktyka*, ODDK, Gdańsk 2003.

Markiewicz D., *Kapitał własny w teorii i praktyce gospodarczej*, praca doktorska, AE, Wrocław 2003.

Międzynarodowe Standardy Rachunkowości, SKwP, Warszawa 2006.

Szablowski A., Tuziemek, *Wycena i zarządzanie wartością firmy*, Poltext, Warszawa 2004.

INTANGIBLE ASSETS – CAPITAL OF KNOWLEDGE – VALUATION

Summary

The author proved that the new challenge for both practice and theory of accounting is valuation and disclosure in financial statement, such assets as for example goodwill value, relations with clients etc.