

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 386

Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem

Redaktorzy naukowci

Tadeusz Dudycz

Grażyna Osbert-Pociecha

Bogumiła Brycz



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2015

Redakcja wydawnicza: Barbara Majewska
Redakcja techniczna i korekta: Barbara Łopusiewicz
Łamanie: Małgorzata Czupryńska
Projekt okładki: Beata Dębska

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania
znajdują się na stronie internetowej Wydawnictwa
www.pracnaukowe.ue.wroc.pl
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Publikacja udostępniona na licencji Creative Commons
Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 3.0 Polska
(CC BY-NC-ND 3.0 PL)



© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2015

ISSN 1899-3192
e-ISSN 2392-0041

ISBN 978-83-7695-501-8

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Zamówienia na opublikowane prace należy składać na adres:
Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
tel./fax 71 36 80 602; e-mail: econbook@ue.wroc.pl
www.ksiegarnia.ue.wroc.pl

Druk i oprawa: EXPOL

Spis treści

Wstęp	9
Sławomir Czetwertyński: Korzyści skali w gospodarce internetowej.....	11
Marcin Flotyński: The efficiency of stock market indices in Poland – the empirical evidence.....	27
Daniel Gach: Problematyka pomiaru efektywności układów partnerskich w biznesie.....	51
Piotr Głowicki: Przegląd rozwiązań w zakresie oceny efektywności szkoleń.....	64
Józefa Gryko: Elastyczność finansowa a zdolność do inwestycji w czasie kryzysu finansowego na przykładzie spółek publicznych w Polsce.....	78
Marta Kluzek: Efektywność ulg podatkowych sprzyjających innowacyjności w Polsce.....	89
Dorota Kuchta, Anna Ślusarczyk: Application of proactive and reactive project scheduling – case study.....	99
Joanna Lizińska, Leszek Czapiewski: Determinanty <i>underpricingu</i> w Polsce i na innych wybranych rynkach wschodzących.....	112
Gabriel Łasiński, Łukasz Fil: Multimedia jako czynnik podnoszący efektywność treningu sportowego szermierzy w opinii trenerów w Wielkiej Brytanii.....	126
Grzegorz Łukasiewicz: Zakres i skutki raportowania kapitału intelektualnego we współczesnych organizacjach.....	134
Natalia Marska-Dzioba: Efektywność wykorzystania zasobów Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych – wyniki projektu badawczego.....	151
Joanna Mrowicka: Efektywność leczenia antybiotykoterapii celowanej i empirycznej w leczeniu szpitalnym.....	175
Bogdan Nogalski, Przemysław Niewiadomski: Model racjonalnej decyzji implementacyjnej wytwórcy na rynku mechanizacji rolnictwa – koncepcja i zastosowanie.....	193
Tomaz Norek: Efektywność procesów innowacyjnych realizowanych przez polskie przedsiębiorstwa sektora MSP. Rezultaty badań empirycznych ...	209
Jarosław Nowicki: Budowanie i transfer wartości w spółkach notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie – ujęcie sektorowe.....	230
Grażyna Osbert-Pociecha: Potrzeba zarządzania energią ludzi w organizacji jako uwarunkowanie wzrostu efektywności.....	245
Radosław Pastusiak, Magdalena Jasiniak: Wpływ SSE na sytuację ekonomiczną gmin.....	261

Artur Prędko: Analiza kosztowa polskich bibliotek publicznych za pomocą metody DEA oraz porównanie z wynikami uzyskanymi przy użyciu stochastycznej granicznej funkcji kosztu	276
Artur Stefański: Inwestycje przedsiębiorstw rodzinnych	297
Edward Radośniński, Tomasz Karczyński: Wpływ giełd światowych na notowania giełd Europy Środkowo-Wschodniej – analiza trendów i autokorelacji	306
Witold Rekuć, Leopold Szczurowski: Zmiany czynników podziału zasadniczej dotacji dydaktycznej w jednostce szkoły wyższej	317
Katarzyna Tracz-Krupa: Efektywność a skuteczność wykorzystania środków Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki w perspektywie 2007-2013 w Polsce	329
Grzegorz Urbanek: Marka a zysk ekonomiczny przedsiębiorstwa na przykładzie wybranych spółek notowanych na GPW w Warszawie	343
Sławomir Wyciślak: Podejście systemowe jako źródło efektywności w działaniach organizacji	357

Summaries

Sławomir Czetwertyński: Economies of scale in internet economy	26
Marcin Flotyński: Efektywność indeksów giełdowych w Polsce – ujęcie empiryczne	50
Daniel Gach: The problem of measuring the effectiveness of partnership in business	63
Piotr Głowicki: Training effectiveness assessment – solutions review	77
Józefa Gryko: Financial flexibility and corporate investment during financial crises based on public companies in Poland	88
Marta Kluzek: Effectiveness of tax reliefs supporting innovation in Poland.	98
Dorota Kuchta, Anna Ślusarczyk: Zastosowanie proaktywnego i reaktywnego harmonogramowania projektów – studium przypadku	111
Joanna Lizińska, Leszek Czapiewski: Determinants of IPO underpricing in Poland and other selected emerging markets	125
Gabriel Łasiński, Łukasz Fil: Multimedia as a factor raising fencers' effectiveness during sports training according to trainers from Great Britain ...	133
Grzegorz Łukasiewicz: Scope and impact of intellectual capital reporting in contemporary organizations	150
Natalia Marska-Dzioba: Efficient use of resources of the state fund for rehabilitation of disabled people (PFRON) – the results of the research project	174
Joanna Mrowicka: Effectiveness of antibiotic targeted and empirical therapy in hospital treatment	192

Bogdan Nogalski, Przemysław Niewiadomski: Model of a rational implementation decision of a manufacturer on the market of agricultural mechanisation – concept and application.....	208
Tomasz Norek: The effectiveness of innovative processes implemented by the SME companies in Poland. The results of empirical research.....	229
Jarosław Nowicki: Value building and value transfer in companies listed on the Warsaw Stock Exchange – sectoral approach.....	244
Grażyna Osbert-Pociecha: The need of management of people’s energy in the organization as a conditional increase in efficiency	260
Radosław Pastusiak, Magdalena Jasiniak: Impact of SSE on the economic situation of municipalities.....	275
Artur Prędko: Cost analysis of Polish public libraries with the DEA method and a comparison with results obtained by using the stochastic frontier cost function.....	296
Artur Stefański: Investments of family businesses	305
Edward Radośniński, Tomasz Karczyński: Impact of the world exchange markets on Eastern and Central Europe market’s quotations – analysis of trends and autocorrelations	316
Witold Rekuć, Leopold Szczurowski: Changes of basic educational subsidy factors distribution in a university unit.....	328
Katarzyna Tracz-Krupa: Efficiency and effectiveness of Human Capital Operational Program expenditure in the perspective of 2007-2013 in Poland.....	342
Grzegorz Urbanek: The Brand and economic profit of the company – the case of selected companies listed on the Warsaw Stock Exchange	356
Sławomir Wyciślak: The system approach as the source of efficiency in organization activities	365

Grzegorz Łukasiewicz

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

e-mail: grzegorz.lukasiewicz@uek.krakow.pl

ZAKRES I SKUTKI RAPORTOWANIA KAPITAŁU INTELEKTUALNEGO WE WSPÓŁCZESNYCH ORGANIZACJACH

Streszczenie: Kapitał intelektualny stanowi strategiczny zasób współczesnych przedsiębiorstw. Skuteczne zarządzanie tym kapitałem coraz częściej decyduje o osiągnięciu przewagi konkurencyjnej. Zwiększają się więc potrzeby informacyjne interesariuszy na temat poziomu tego kapitału oraz działań inwestycyjnych podejmowanych w jego obszarze. Obecna sprawozdawczość finansowa nie jest jednak w stanie dostarczyć tych dodatkowych informacji ze względu na ograniczone możliwości jego identyfikacji i pomiaru w kontekście obowiązujących regulacji prawnych. W celu uzupełnienia tej luki rozwijana jest koncepcja sprawozdawczości kapitału intelektualnego, której założenia oraz główne rozwiązania stały się przedmiotem rozważań w tym artykule.

Słowa kluczowe: kapitał intelektualny, raportowanie kapitału intelektualnego, sprawozdanie o stanie kapitału intelektualnego, kapitał ludzki, kapitał strukturalny, kapitał relacyjny.

DOI: 10.15611/pn.2015.386.10

1. Wstęp

Kapitał intelektualny od kilkunastu już lat uznawany jest za główne źródło przewagi konkurencyjnej. Współczesne organizacje w coraz mniejszym stopniu opierają swoje strategie na aktywach trwałych, kierując uwagę na potencjale, jaki niosą ze sobą aktywa niematerialne w postaci wiedzy i doświadczenia pracowników, zadowolenia i lojalności klientów, dobrych relacji z dostawcami czy nowoczesnych systemów zarządzania. Są one bardzo trudne w identyfikacji, kopiowaniu czy naśladowaniu i tym samym mogą stanowić podstawę do osiągnięcia ponadprzeciętnych zysków w danej branży. Rosną więc potrzeby informacyjne różnych grup interesariuszy na temat elementów kapitału intelektualnego, jakimi dysponuje przedsiębiorstwo, ich poziomu czy skuteczności działań inwestycyjnych w obszarze omawianego kapitału. Informacje te mogą być dostarczane w ramach rozwijanej już od kilkunastu lat

koncepcji sprawozdawczości kapitału intelektualnego. Celem artykułu jest analiza dotychczasowego dorobku teoretycznego w obszarze wspomnianej sprawozdawczości, jak również zestawienie wyników tej analizy z działaniami realizowanymi w praktyce gospodarczej współczesnych przedsiębiorstw. Został on zrealizowany za pomocą metodologii wywodu naukowego opartej na analizie źródeł literaturowych.

2. Kapitał intelektualny organizacji – definicje i elementy składowe

Kapitał intelektualny organizacji można uznać za pojęcie stosunkowo młode, gdy rozpatruje się je w kontekście innych kluczowych pojęć występujących w literaturze ekonomicznej. Pierwsze jego użycie datuje się na rok 1969 i przypisuje amerykańsko-kanadyjskiemu ekonomistom J.K. Galbraithowi [Hudson 1993, s. 15]. W początkowym okresie pojęcie to odnosiło się do wyjątkowych cech przypisywanych jednostce, a mianowicie wiedzy, doświadczenia czy posiadanych talentów. Dopiero na przełomie lat 80. i 90. zaczęło być używane w kontekście organizacji, a dokładniej zasobów, jakimi organizacje te dysponują i zarządzają, aby osiągnąć przewagę konkurencyjną [Kasiewicz, Rogowski, Kicińska 2006, s. 64]. Wspomniane zasoby stanowią główną oś rozważań w zasobowej teorii przedsiębiorstwa, zwanej również podejściem zasobowym. Największy wkład w rozwój tej teorii wnieśli tacy naukowcy, jak E.H. Chamberlin, B. Wernerfelt, E. Penrose, J.B. Barney, R. Amit i P. Schoemaker oraz M.A. Peteraft [Ujwary-Gil 2010]. Uogólniając, zasoby przedsiębiorstwa dzielą się na materialne oraz niematerialne. Te drugie, określane wspólnie mianem kapitału intelektualnego, to głównie wiedza, doświadczenie, uzdolnienia oraz zaangażowanie zatrudnionych pracowników, kultura organizacyjna wspierająca rozwój organizacji, wizerunek przedsiębiorstwa na rynku, posiadane patenty, znaki towarowe, procesy zarządcze czy systemy informatyczne wspierające proces podejmowania decyzji. Zasoby niematerialne odgrywają główną rolę we wspomnianym podejściu, gdyż to właśnie w tych zasobach upatruje się czynników umożliwiających osiągnięcie lepszych wyników ekonomicznych. Taka sytuacja występuje wówczas, gdy zasoby z punktu widzenia przedsiębiorstwa są wartościowe, czyli przyczyniają się do osiągnięcia celów strategicznych, są rzadkie (dostępne tylko dla danego przedsiębiorstwa lub jak najmniejszej ich grupy), trudne do podrobienia (kopiowania) oraz nie posiadają substytutów [Barney 1991]. Warunki te rozszerzane są jeszcze o dodatkowy kontekst organizacyjny w postaci efektywnego zarządzania.

Wspólnie w literaturze przedmiotu mamy do czynienia nie tylko z licznymi definicjami kapitału intelektualnego [Stos-Roman 2011], co zdecydowanie utrudnia precyzyjne jego określenie, lecz również z innymi pojęciami traktowanymi jako synonimy, choć w wielu przypadkach jest to zdecydowanie nieuzasadnione. Ciekawą analizę tych zawiłości terminologicznych możemy znaleźć w artykule A. Ujwary-Gil. Jego autorka zaliczyła do kategorii powiązanych z kapitałem intelektualnym następujące pozycje:

- zasoby niematerialne (ludzkie, informacyjne, „niewidzialne”),
- wartości niemierzalne (doświadczenie, wizerunek, marka, relacje z klientami, know-how),
- wartości niematerialne (prace rozwojowe, wartość firmy, godziwa wartość)
- własność intelektualną (patenty, znaki towarowe, prawa do wzorów, prawa autorskie, tajemnica handlowa),
- aktywa intelektualne (dokumentacja, bazy danych, schematy, rysunki, projekty),
- aktywa wiedzy [Ujwary-Gil 2010].

Wymienione kategorie wraz z przykładowymi elementami składowymi mogą wzbudzać kontrowersje, np. czy markę można rzeczywiście uznać za wartość niemierzalną, niemniej z oczywistych względów są często wykorzystywane łącznie z pojęciem kapitału intelektualnego lub nawet jako jego synonimy. Ich użycie wymaga jednak za każdym razem odpowiedniego doprecyzowania. Jego brak powoduje wiele nieścisłości i nieдомówień, co utrudnia prowadzenie dyskusji i badań naukowych. Analizując powyższe kategorie, należy m.in. stwierdzić, że niektóre z nich, jak np. wartości niematerialne czy własność intelektualna, nie powinny być utożsamiane w całości z kapitałem intelektualnym, gdyż są to jego elementy składowe.

Podstaw koncepcji kapitału intelektualnego należy doszukiwać się w pewnych nieścisłościach, jakie były obserwowane w praktyce gospodarczej na przełomie lat 80. i 90. W coraz większej liczbie przedsiębiorstw notowanych na giełdach światowych wartość rynkowa znacznie przewyższała ich wartość księgową. Co więcej, różnica ta stale się powiększała. Dla przykładu stosunek wartości rynkowej do wartości księgowej 500 największych przedsiębiorstw notowanych na NYSE w latach 1985-1999 zwiększył się blisko dwukrotnie, osiągając w roku 1999 wartość przekraczającą 5 [Becker, Huselid, Ulrich 2012, s. 22]. Oznaczało to, że średnio wartość rynkowa przedsiębiorstwa aż pięciokrotnie przekraczała jego wartość księgową. Zdaniem badaczy powodem tej różnicy stały się zasoby niematerialne, które pomimo braku ich ujęcia w bilansie przedsiębiorstw były intuicyjnie wyceniane przez inwestorów giełdowych. Wspomniana różnica pomiędzy wartością rynkową przedsiębiorstwa a jego wartością księgową stała się podstawową definicją kapitału intelektualnego, krytykowaną w kolejnych latach za zbyt ogólne podejście do przedmiotu rozważań.

Istotę kapitału intelektualnego można najlepiej ukazać za pomocą identyfikacji i analizy podstawowych elementów składowych. Najczęściej w tym przypadku wskazuje się na strukturę kapitału intelektualnego zaprezentowaną przez L. Edvinssona [Edvinsson, Malone 2001, s. 45]. W tym ujęciu kapitał intelektualny składa się z kapitału ludzkiego oraz kapitału strukturalnego. Ten ostatni podlega dalszemu podziałowi na kapitał klientów oraz kapitał organizacyjny. Kapitał ludzki jest ucieleśniony w każdym pracowniku i obejmuje zasoby wiedzy, umiejętności, zdolności, postawy, motywację oraz zdrowie, o określonej wartości, będące źródłem przyszłych zarobków czy satysfakcji [Łukasiewicz 2009, s. 20]. Cechą charakterystyczną kapitału ludzkiego jest jego nierozłączność z człowiekiem (jego właścicielem), co powoduje, że nie istnieją rynki zbytu kapitału ludzkiego, trudniej pozyskuje się środki fi-

nansowe na inwestycje w ten rodzaj kapitału, a firmy zmuszone są do podejmowania specyficznych działań chroniących je przed szybką i niespodziewaną utratą kapitału ludzkiego w postaci np. odejść kluczowych pracowników. Kapitał klientów, określanym w literaturze również jako kapitał rynkowy czy relacyjny, obejmuje relacje z klientami, ich lojalność, przywiązanie do poszczególnych produktów, rozpoznawalność marki na rynku czy jakość kontaktów z odbiorcami. Z kolei kapitał organizacyjny dotyczy systemów czy narzędzi umożliwiających efektywne gromadzenie i tworzenie wiedzy zarówno wewnątrz przedsiębiorstwa, jak i w jego otoczeniu. Odpowiednio generowana i wykorzystywana wiedza prowadzi do innowacji w postaci chronionych znaków towarowych, patentów czy innej własności intelektualnej.

Oprócz zaprezentowanej klasyfikacji kapitału intelektualnego literatura przedmiotu dostarcza wielu innych propozycji. W tym miejscu należy wspomnieć o koncepcjach takich badaczy, jak: K.-E. Sveiby, H. Saint-Onge, N. Bontis, A. Brooking, G. Roos oraz J. Roos [Kasiewicz, Rogowski, Kicińska 2006, s. 82 i n.; Sopińska 2005, s. 43 i n.; Dzidowski 2012]. Analiza tych propozycji wskazuje, że w zdecydowanej większości przypadków można wyróżnić trzy podstawowe elementy kapitału intelektualnego organizacji. Są to: (1) kapitał ludzki, (2) kapitał strukturalny (organizacyjny, umiejscowiony wewnątrz przedsiębiorstwa) oraz (3) kapitał relacyjny (klientów, umiejscowiony w otoczeniu przedsiębiorstwa).

3. Bilansowe ujęcie kapitału intelektualnego

Podstawowa definicja kapitału intelektualnego utożsamia go z różnicą pomiędzy wartością rynkową przedsiębiorstwa a jego wartością księgową. Różnica ta powstaje na skutek braku w obowiązującej sprawozdawczości finansowej szczegółowych informacji na temat zasobów niematerialnych, jakimi dysponuje dane przedsiębiorstwo, a przede wszystkim ich wartości. Nie ulega wątpliwości, że dzisiejszy system sprawozdawczości finansowej nie jest w stanie wypełnić tej luki. Ciągłe więc aktualne jest pytanie – *czy i jak mierzyć, a następnie raportować informacje o kapitale intelektualnym interesariuszom przedsiębiorstwa?* Na tak postawione pytanie można zaproponować dwa rozwiązania: (1) uzupełnienie obowiązującej sprawozdawczości finansowej o dodatkowe informacje na temat kapitału intelektualnego, co oznaczałoby rozbudowanie np. bilansu o stosowne pozycje uwzględniające elementy składowe kapitału intelektualnego oraz (2) opracowanie nowych reguł i zasad dotyczących tylko i wyłącznie kapitału intelektualnego i prezentowanie wyników jego pomiaru w odrębnych sprawozdaniach.

W zdecydowanej większości przypadków kapitał intelektualny rozpatrywany jest w literaturze przedmiotu tylko z punktu widzenia aktywów. Zwracają na to uwagę między innymi G. Majdałany oraz A. Manassian, podkreślając, że tak wąskie podejście do kapitału intelektualnego utrudnia jego pomiar i zarządzanie [Majdałany, Manassian 2012]. Autorzy publikacji rzadko próbują przypisywać poszczególne elementy kapitału intelektualnego do konkretnych pozycji bilansowych (aktywów

wraz z pasywami) lub proponować w tym obszarze nowe rozwiązania. Takie spojrzenie na zasoby niematerialne współczesnych organizacji jest efektem ciągle nierozwiązanych problemów, jakie pojawiają się w przypadku umiejscawiania kapitału intelektualnego w strukturze bilansu przedsiębiorstwa. Problemy te wynikają z przestrzegania podstawowej zasady rachunkowości, a mianowicie podwójnego zapisu. Zgodnie z tą zasadą każda operacja gospodarcza musi być ewidencjonowana na co najmniej dwóch różnych kontach, po dwóch różnych stronach (Dt i Ct), a księgowane wartości muszą być identyczne. Stosowanie tej reguły przekłada się na zachowanie równowagi bilansowej, czyli wartość wszystkich składników majątku równa jest sumie wartości źródeł ich finansowania. Równowagę tę można zapisać w następujący sposób:

$$\text{Aktywa} = \text{Kapitał własny} + \text{Zobowiązania.}$$

W przypadku kapitału intelektualnego równowaga ta ma zasadnicze znaczenie, gdyż w czysto teoretycznych rozważaniach, umieszczając go w strukturze bilansu po stronie aktywów, trzeba również umieścić podobne zapisy po stronie pasywów w postaci kapitału własnego lub zobowiązań. Z tego powodu w literaturze przedmiotu funkcjonuje pojęcie „niewidzialnego” bilansu przedsiębiorstwa. Jest to tradycyjny bilans uzupełniony o elementy kapitału intelektualnego zarówno po stronie aktywów, jak i pasywów. Bilans ten został przedstawiony na rys. 1.

		AKTYWA	PASYWA
Aktywa bilansowe		Aktywa trwale	Kapitał własny
		Aktywa obrotowe	Zobowiązania długoterminowe
Aktywa pozabilansowe		Aktywa strukturalne	Zobowiązania bieżące
		Aktywa relacyjne	Niewidzialny kapitał intelektualny (kapitał własny)
		Aktywa związane z ludźmi (kapitał ludzki)	

Rys. 1. „Niewidzialny” bilans przedsiębiorstwa

Źródło: [Urbanek 2008, s. 88; za: Stos-Roman 2011].

Wspomniany „niewidzialny” bilans ukazuje strukturę majątkową przedsiębiorstwa z punktu widzenia inwestora. Instytucje finansowe czy inwestorzy indywidualni oceniają obecną sytuację ekonomiczną przedsiębiorstwa oraz jego perspektywy poprzez analizę aktywów bilansowych ujętych w tradycyjnym bilansie oraz aktywów pozabilansowych, które obecnie nie są odzwierciedlane w strukturze bilansu. Te ostatnie zawierają aktywa strukturalne, relacyjne oraz aktywa związane z ludźmi (kapitał ludzki). „Niewidzialny” bilans funkcjonuje więc w praktyce wyceny przed-

siębiorstw, mimo że nie ma wsparcia w obowiązujących regulacjach prawnych. Warto w tym miejscu zwrócić uwagę na ważny problem związany z umiejscowieniem kapitału intelektualnego w bilansie przedsiębiorstwa. Dotyczy on ujęcia tego kapitału od strony pasywów.

Na rysunku 1 cały kapitał intelektualny potraktowany został jako kapitał własny. Z takim podejściem nie zgadza się wielu badaczy. Twierdzą oni, że analizowany rodzaj kapitału nie może być w całości przypisany do kapitałów własnych, lecz również, a może nawet przede wszystkim, do zobowiązań [Harvey, Lusch 1999; Stam 2009]. Zobowiązanie określa się jako wynikły z przeszłych zdarzeń obowiązek podmiotu do przekazania w przyszłości innemu podmiotowi wartości w postaci dóbr, usług czy pieniędzy. Przedsiębiorstwo, korzystając z materiałów, za które jeszcze nie zapłaciło, generuje zobowiązanie. Podobnie jak w przypadku korzystania ze środków pieniężnych pożyczonych od banków w postaci kredytów. To rozumowanie można przenieść na obszar związany z kapitałem intelektualnym. Trudno bowiem zgodzić się ze stwierdzeniem, że kapitał ludzki ucieleśniony w pracownikach to kapitał własny po stronie pasywów. Pracownicy swoje umiejętności, wiedzę, doświadczenie czy motywację udostępniają swoim pracodawcom, co oznacza, że kapitał ten nadal pozostaje ich własnością. Zasady, według których przebiega to udostępnienie, opisane są w umowie o pracę, generując w ten sposób zobowiązania. Z tego powodu zasadne staje się analizowanie kapitału intelektualnego w postaci zarówno kapitału własnego, jak i zobowiązań. Zmodyfikowaną wersję „niewidzialnego” bilansu w części poświęconej aktywom pozabilansowym przedstawia rys. 2.

AKTYWA		PASYWA	
Aktywa pozabilansowe	Aktywa strukturalne	Niewidzialny kapitał intelektualny – kapitał własny	
	Aktywa relacyjne	Niewidzialny kapitał intelektualny – zobowiązania	
	Aktywa związane z ludźmi (kapitał ludzki)		

Rys. 2. Kapitał intelektualny w „niewidzialnym” bilansie przedsiębiorstwa

Źródło: opracowanie własne.

Zobowiązania dotyczące kapitału intelektualnego mogą być wielorakiego rodzaju. Powstają one nie tylko w sytuacji, gdy przedsiębiorstwo winne jest danej jednostce pewną wartość za działania zrealizowane w przeszłości, ale również w przypadku, gdy dana jednostka (w tym też pojedyncze osoby lub grupy osób) doświadcza utraty majątku, pogorszenia stanu zdrowia itp. z powodu działań, których przedsiębiorstwo sobie nie uświadamia, lub też system rachunkowy nie jest w stanie tych działań i ich skutków zidentyfikować i zmierzyć. Tego typu niematerialne zobowiązania powstają, gdy:

- przedsiębiorstwo wypuszcza na rynek partię produktów, które mogą być przyczyną utraty zdrowia lub nawet śmierci użytkowników tych produktów,
- pracownicy firmy sabotują wytwarzane produkty z powodu narastającego konfliktu na linii związku zawodowe – pracodawca,
- wykorzystywane metody produkcji przyczyniają się do utraty zdrowia przez pracowników,
- członkowie zarządu, podejmując nietrafne decyzje, przyczyniają się do niewykorzystania możliwości, jakie pojawiły się przed firmą z powodu dużych zmian na rynku,
- osoba będąca „twarzą” kampanii reklamowej zachowuje się niezgodnie z normami przyjętymi w danym społeczeństwie,
- osoba odpowiedzialna za finanse przedsiębiorstw wchodzi w układ z pracownikiem biura maklerskiego i manipuluje ceną akcji,
- menedżer personalny zatrudnia nowych pracowników „po znajomościach”, zamiast kierować się doświadczeniem i wiedzą kandydatów do pracy [Harvey, Lusch 1999].

Powyższe działania skutkują powstaniem niematerialnych zobowiązań, które mogą zostać usytuowane zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz organizacji. Prowadzi to do wyróżnienia wewnętrznych oraz zewnętrznych niematerialnych zobowiązań. Przykłady takich zobowiązań, w podziale na wewnętrzne oraz zewnętrzne i w przekroju czterech elementów kapitału intelektualnego, zostały zaprezentowane w tabeli 1.

Tabela 1. Klasyfikacja niematerialnych zobowiązań

Potencjalne niematerialne zobowiązania w następujących obszarach:	Wewnętrzne zobowiązania niematerialne	Zewnętrzne zobowiązania niematerialne
1	2	3
Procesy	Złe procesy związane z planowaniem strategicznym lub całkowity ich brak. Nietrafione badania w dziale R&D. Przestarzałe metody wytwarzania produktów. Czasochłonne procesy rozwoju nowych produktów.	Niska jakość produktów. Niska jakość oferowanego serwisu. Wysoka rotacja wśród klientów oraz dostawców. Spory sądowe za nieprzestrzeganie regulacji prawnych.
Pracownicy, klienci	Wysoka fluktuacja pracowników. Występujące praktyki dyskryminacyjne względem określonych grup. Błędy w identyfikacji potrzeb szkoleniowych. Brak wiedzy i doświadczenia w zarządzaniu ludźmi wśród kadry zarządzającej.	Ustne, negatywne informacje przekazywane przez klientów. Potencjalne pozwy sądowe wszczynane przez poszkodowanych klientów. Niska lojalność klientów w szybko rosnącym segmencie rynku.

1	2	3
Informacje	Brak lub bardzo skąpe informacje o celach i realizowanych procesach. Trudności w przekształcaniu danych w informacje (brak odpowiednich analiz).	Pogarszanie się wizerunku przedsiębiorstwa. Skuteczne kary/pozwy sądowe przeciwko przedsiębiorstwu. Negatywna ocena przedsiębiorstwa w raportach analitycznych zewnętrznych firm.
Konfiguracja wewnętrzna przedsiębiorstwa	Bardzo wymaganej przez rynek elastyczności w strukturze organizacyjnej. Brak odpowiednich patentów, znaków towarowych. Złe rozlokowanie zakładów produkcyjnych, sklepów, magazynów.	Niska efektywność kanałów dystrybucji. Brak aliansów strategicznych przyczyniających się do wzrostu przedsiębiorstwa.

Źródło: [Harvey, Lusch 1999].

4. Odbiorcy sprawozdań o stanie kapitału intelektualnego

Celem tworzonych raportów na temat kapitału intelektualnego jest uzupełnienie luki, jaka powstała w wyniku rosnącego znaczenia zasobów niematerialnych dla współczesnych przedsiębiorstw, a które to zasoby nie były objęte odpowiednim systemem pomiaru i raportowania. W literaturze przedmiotu podkreśla się, że luka ta dotyczy zarówno interesariuszy wewnętrznych, jak i zewnętrznych [Nózka 2013; Kasiewicz, Rogowski, Kicińska 2006, s. 73-74]. Odbiorcami informacji o kapitale intelektualnym organizacji w grupie interesariuszy wewnętrznych są menedżerowie oraz pracownicy (pojedyncze osoby lub organizacje związkowe), natomiast w przypadku interesariuszy zewnętrznych mogą to być potencjalni inwestorzy, akcjonariusze, klienci i dostawcy, organy rządowe i samorządowe, wierzyciele (instytucje finansowe) czy twórcy polityki gospodarczej.

Każda z wyróżnionych grup interesariuszy cechuje się różnorodnymi oczekiwaniami w obszarze kapitału intelektualnego, np. interesariusze wewnętrzni mogą być zainteresowani następującymi zagadnieniami:

- Co to jest kapitał intelektualny i jaką odgrywa rolę w zarządzaniu przedsiębiorstwem?
- Jakie elementy kapitału intelektualnego odgrywają największą rolę w realizacji celów strategicznych przedsiębiorstwa?
- Na jakich elementach kapitału intelektualnego przedsiębiorstwo opiera swoje funkcjonowanie? W jaki sposób elementy te są identyfikowane i mierzone?
- Jakie działania podejmowane są w przedsiębiorstwie na rzecz rozwoju kapitału intelektualnego? Jaka jest ich skuteczność oraz efektywność?
- W jaki sposób kapitał intelektualny może przelożyć się na wartość przedsiębiorstwa (wartość akcji notowanych na giełdzie)?

Interesariusze zewnętrzni mogą być zainteresowani:

- Na jakich elementach kapitału intelektualnego przedsiębiorstwo opiera swoją strategię?
- Czy przedsiębiorstwo opiera swoją działalność na składnikach kapitału intelektualnego, które odróżniają go od konkurencji?
- Jaki jest stopień wykorzystania kapitału intelektualnego?
- Jak przedsiębiorstwo inwestuje w kapitał intelektualny?
- Jakie jest ryzyko utraty poszczególnych elementów kapitału intelektualnego? – Czy złe zarządzanie kapitałem intelektualnym może wpłynąć na wyniki ekonomiczne przedsiębiorstwa i w jaki sposób?

Sprawozdawczość kapitału intelektualnego generuje dla organizacji nie tylko korzyści, ale również koszty. Dotyczą one głównie wydatków na gromadzenie i przetwarzanie dodatkowych danych (wzrost biurokracji), potencjalnych negatywnych konsekwencji związanych z manipulowaniem danymi czy upublicznieniem informacji dotychczas chronionych przed konkurencją [Corcoles, Ponce 2013; Trocka 2011].

W zależności od typu odbiorcy informacji zmienia się również zawartość przygotowywanych sprawozdań. Sprawozdania do użytku wewnętrznego mogą być bardziej szczegółowe i obejmować zdecydowanie większy zakres kapitału intelektualnego w przeciwieństwie do sprawozdań upublicznianych na zewnątrz organizacji. Różnice te są wynikiem braku regulacji prawnych określających zakres i strukturę raportów na temat kapitału intelektualnego oraz, w sytuacji braku tych regulacji, zrozumiałej niechęci przedsiębiorstw do dzielenia się informacjami, które mogą przedstawić je w złym świetle.

5. Propozycje w zakresie struktury raportów kapitału intelektualnego

Efektom dynamicznego rozwoju koncepcji kapitału intelektualnego w latach 90. ubiegłego wieku stały się liczne propozycje w zakresie jego sprawozdawczości. Propozycje te dotyczyły nie tylko struktury sprawozdań na temat kapitału intelektualnego, ich odczytu oraz analizy, ale również całego procesu poprzedzającego stworzenie tego typu raportów. Przykłady takich inicjatyw i wynikających z nich propozycji zostały przedstawione w tabeli 2.

Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 2, inicjatywy dotyczące raportowania kapitału intelektualnego podejmowane były głównie w pierwszej dekadzie XXI wieku. Od tamtych lat liczba propozycji w tym zakresie znacząco spadła, a ostatnią z nich, o której warto wspomnieć z powodu zaangażowania się w nią polskich przedsiębiorstw, jest Intellectual Capital Statement – Made in Europe (InCaS).

Projekt InCaS, znany w Polsce pod nazwą Bilans Wartości Niematerialnych, realizowany był w latach 2006-2008 w ramach 6 Programu Ramowego UE. W projekcie tym uczestniczyło 25 firm z pięciu krajów – Niemiec, Francji, Słowenii,

Tabela 2. Inicjatywy podejmowane na rzecz regulacji sprawozdawczości kapitału intelektualnego

Instytucja/Kraj	Zasięg	Rok	Efekty
Raportowanie narracyjne, niefinansowe			
Unia Europejska	wszystkie przedsiębiorstwa	2003	Modernization Directive (4 th and 7 th Directives)
	spółki akcyjne	2004	Transparency Directive
Australia	spółki akcyjne	2003	ASX Listing Rule, Australian Stock Exchange
Kanada	spółki akcyjne	2003	Continuous Disclosure Obligations, Sec. Admin
Niemcy	wszystkie przedsiębiorstwa	2004	GAS 15 Management Reporting, DRSC
Wielka Brytania	spółki akcyjne	2005	Operating and Financial Review, DTI
USA	spółki akcyjne	2003	Management Discussion and Analysis, SEC
Całościowe propozycje dotyczące sprawozdawczości kapitału intelektualnego			
Unia Europejska	wszystkie przedsiębiorstwa	2002	Guidelines on Intangibles, MERITUM Project
Australia	wszystkie przedsiębiorstwa	2002	Guiding Principles on Extended Performance Management
Austria	publiczne uniwersytety	2002	Austrian Universities ACT
Dania	wszystkie przedsiębiorstwa	2003	Intellectual Capital Statements, MSTI
Niemcy	MŚP	2004	Intellectual Capital Statement, BMWA
Japonia	wszystkie przedsiębiorstwa	2005	Guidelines for Disclosure of IA-based Management, METI

Źródło: [OECD 2006].

Hiszpanii oraz Polski, jak również wielu naukowców i ekspertów zajmujących się problematyką zasobów niematerialnych, w których gronie nie zabrakło również Leifa Edvinssona, twórcy Nawigatora Skandii. Celem tego projektu było opracowanie i wdrożenie narzędzia pozwalającego na zarządzanie kapitałem intelektualnym małych i średnich przedsiębiorstw. W szczególności skupiono uwagę na wsparciu procesów ukierunkowanych na identyfikację kluczowych dla danej organizacji elementów kapitału intelektualnego, komunikację z interesariuszami zewnętrznymi oraz podejmowanie odpowiednich działań na rzecz jej rozwoju. Wdrożenie proponowanych we wspomnianym projekcie rozwiązań pozwoliłoby małym i średnim przedsiębiorstwom na:

- identyfikację słabych i mocnych elementów kapitału intelektualnego,

- ustalenie priorytetów dla działań realizowanych w obszarze zasobów niematerialnych (wsparcie procesu decyzyjnego),
- efektywniejsze i skuteczniejsze wspieranie procesów prowadzących do rozwoju organizacji, w tym przede wszystkim procesów innowacyjnych,
- poprawę transparentności i zaangażowania pracowników w sprawy firmy,
- redukcję ryzyka przy podejmowaniu decyzji o znaczeniu strategicznym,
- efektywniejszą komunikację z interesariuszami zewnętrznymi odnośnie do wyznawanych wartości i zasad [*Intellectual Capital...* 2008, s. 8].

Jedną z podstawowych cech zasobów niematerialnych jest trudność w ich pomiarze. Z tego powodu dużo miejsca w cytowanym projekcie poświęcono metodycznej stronie tego procesu. Zaproponowano, aby wdrażanie koncepcji zarządzania kapitałem intelektualnym przebiegało w pięciu fazach, dzięki którym menedżerowie prowadzący małe i średnie przedsiębiorstwa będą mogli zapoznać się z podstawowymi założeniami propagowanego narzędzia oraz przeprowadzić identyfikację i pomiar zasobów niematerialnych, jakimi dysponują. Fazy te przedstawiają się następująco:

- określenie modelu biznesowego – w tym początkowym etapie szczegółowej analizie poddawane są końcowe produkty/usługi dostarczane konsumentom oraz główne procesy mające największy wpływ na ostateczny kształt tych produktów i/lub usług;
- analiza kapitału intelektualnego – drugi etap poświęcony jest identyfikacji i analizie kluczowych elementów kapitału intelektualnego, które w największym stopniu determinują przebieg procesów wyróżnionych w etapie poprzednim. Elementy te wskazywane są w ramach trzech kategorii: kapitału ludzkiego, strukturalnego oraz relacyjnego;
- pomiar kapitału intelektualnego – w trzecim etapie następuje dobór odpowiednich mierników umożliwiających pomiar poszczególnych elementów kapitału intelektualnego, wyróżnionych w poprzednim etapie;
- modyfikacja przyjętej strategii i technik pomiarowych – wyniki pomiaru kapitału intelektualnego analizowane są w aspekcie słabych i mocnych stron, co w konsekwencji przekłada się na podjęcie stosownych działań ukierunkowanych na rozwój lub efektywniejsze wykorzystanie posiadanych zasobów niematerialnych;
- konstruowanie raportu o stanie kapitału intelektualnego – w ostatnim etapie proponuje się stworzenie stosownych raportów o stanie kapitału intelektualnego na potrzeby odbiorców wewnętrznych oraz zewnętrznych.

Na podstawie zaleceń opracowanych w trakcie projektu przedsiębiorstwa mogą wdrożyć kompleksowy system zarządzania kapitałem intelektualnym organizacji, którego głównym elementem jest sprawozdanie o stanie kapitału intelektualnego. Jego struktura, wraz z opisanymi wskaźnikami, jest szeroko omawiana w literaturze przedmiotu [Szczepankiewicz 2012].

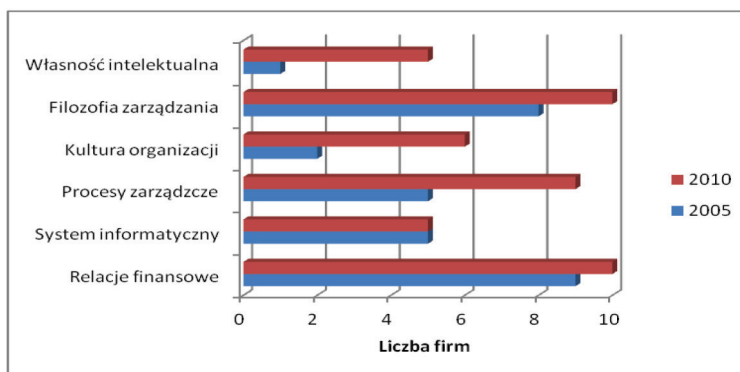
6. Raportowanie kapitału intelektualnego w praktyce przedsiębiorstw

Problematyka raportowania kapitału intelektualnego jest szeroko dyskutowana w literaturze przedmiotu. Wskazuje się w niej zarówno na szereg rozwiązań w zakresie przygotowywania i wykorzystywania tego typu raportów, jak i na potencjalne korzyści, jakie organizacja może osiągnąć wdrażając proponowane rozwiązania. Z teoretycznego punktu widzenia trudno wręcz doszukiwać się mankamentów kompleksowej koncepcji kapitału intelektualnego. Ocena tej koncepcji zmienia się jednak radykalnie, gdy spojrzymy na nią z punktu widzenia praktyki gospodarczej. Świadczą o tym nieliczne badania, ukazujące faktyczny stan omawianej sprawozdawczości.

W jednym z najnowszych badań analizie poddano raporty kapitału intelektualnego upubliczniane przez pięć europejskich banków – Skandia, ATP, BBVA, Bankinter oraz OeNB w latach 1994-2011 [Cai, Tsui, Cheung 2013]. Sektor bankowy został wybrany do powyższych analiz z powodu roli, jaką odgrywa w nim kapitał intelektualny. Z teoretycznych założeń dotyczących omawianego kapitału wynika, że w wybranym sektorze powinien być on przedmiotem ciągłych analiz, a jego raportowanie stałym i regularnym działaniem wykonywanym przez organizacje. Niestety, rzeczywistość jest zupełnie odmienna. Uzyskane dane wskazują na mocne ograniczenie, a czasami wręcz zanik omawianej sprawozdawczości. Najbardziej zaskakująca jest postawa Skandii, firmy uznawanej za pioniera w zarządzaniu kapitałem intelektualnym, która już w 1998 roku zaprzestała publikacji tego typu sprawozdań. Liczba danych o kapitale intelektualnym sukcesywnie malała również w Banku ATP od średnio około 20 w latach 2000-2002 do kilku danych w roku 2011. Podobne wnioski można wyciągnąć z raportów rocznych Banku BBVA, który w latach 2000-2007 w miarę regularnie publikował dane o kapitale intelektualnym, natomiast w roku 2008 praktycznie zaprzestał tego typu praktyk. Na podobnym poziomie utrzymywała się natomiast liczba danych na temat kapitału intelektualnego w bankach BankInter oraz OeNB. W podsumowaniu autorzy badań stwierdzają, że podstawowym powodem ograniczania zewnętrznej sprawozdawczości kapitału intelektualnego jest brak możliwości oceny i wyciągania wniosków z danych zawartych w sprawozdaniach. Badane organizacje w wielu przypadkach stosowały własną metodologię badań, nie podając szczegółowych wyjaśnień i opisów do prezentowanych wskaźników, co praktycznie uniemożliwiło wykorzystywanie raportów w działalności gospodarczej. Na duże trudnienia napotkano również w trakcie przeprowadzania analiz porównawczych, pomimo badań przeprowadzanych na organizacjach z tego samego sektora.

Inny wydźwięk mają z kolei badania przeprowadzone na grupie 14 słowackich przedsiębiorstw reprezentujących różne sektory. Przedmiotem badań stała się zawartość raportów rocznych pod kątem elementów wchodzących w skład trzech kategorii kapitału intelektualnego, a mianowicie kapitału strukturalnego, relacyjnego

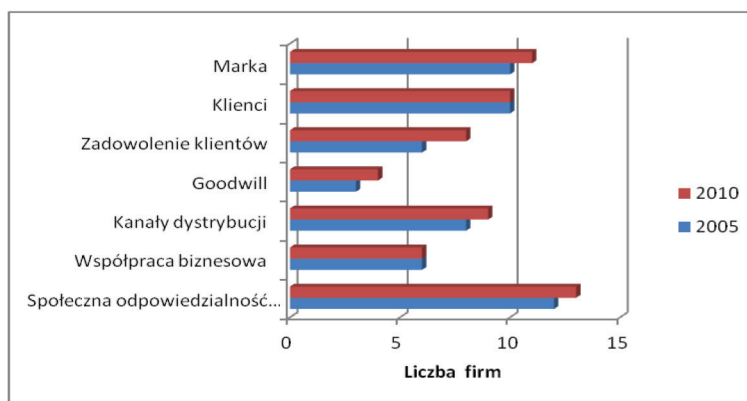
oraz ludzkiego. Wyniki tych badań zostały zaprezentowane na wykresach (rys. 1, 2 oraz 3). W przypadku kapitału strukturalnego widać wyraźną tendencję do zwiększania informacji na temat poszczególnych elementów kapitału strukturalnego, np. w 2005 roku informacje na temat własności intelektualnej upubliczniała tylko jedna firma z 14 poddanych analizie, pięć lat później takich firm było już 5.



Rys. 1. Częstotliwość występowania poszczególnych elementów kapitału strukturalnego

Źródło: [Papula, Volna 2012].

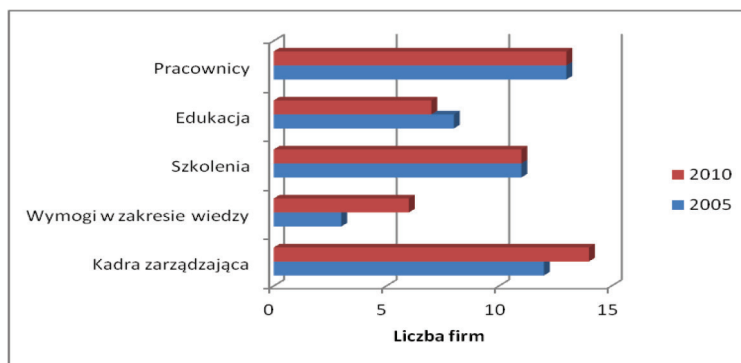
Również w odniesieniu do kapitału relacyjnego widać, że coraz więcej firm publikuje dane dotyczące zadowolenia klientów, kanałów dystrybucji czy społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa. Wzrost ten jest jednak zdecydowanie mniejszy, niż w przypadku kapitału strukturalnego.



Rys. 2. Częstotliwość występowania poszczególnych elementów kapitału relacyjnego

Źródło: [Papula, Volna 2012].

Podobne zależności można zaobserwować w obszarze kapitału ludzkiego. Wraz z upływem czasu rośnie liczba firm raportujących interesariuszom zewnętrznym dane na temat tego kapitału. Jedyny wyjątek stanowi edukacja. W jej przypadku liczba firm prezentujących dane na ten temat zmniejszyła się z 8 do 7.



Rys. 3. Częstotliwość występowania poszczególnych elementów kapitału ludzkiego

Źródło: [Papula, Volna 2012].

W przypadku polskich przedsiębiorstw dane na temat kapitału intelektualnego upubliczniane są najczęściej w ramach rocznych raportów finansowych oraz przy okazji wdrożenia koncepcji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw. Należy jednak zwrócić uwagę, że w raportach tych kapitał intelektualny nie występuje jako odrębna kategoria, lecz dane na jego temat zamieszczane są w ich różnych częściach, niepokrywających się z przyjętą strukturą omawianego kapitału. Taki stan rzeczy jest wynikiem braku akceptowanych metod pomiaru i przepisów regulujących potencjalną zawartość raportów na temat kapitału intelektualnego. Niemniej warto wskazać na problemy, jakie pojawiają się w przypadku przygotowywania raportów kapitału intelektualnego w przedsiębiorstwach funkcjonujących w strukturach holdingowych [Aluchna, Mierzejewska 2010]. Zdaniem autorów cytowanego opracowania dotyczą one przede wszystkim trudności w dokładnej identyfikacji i rozróżnieniu klientów poszczególnych jednostek biznesowych, jak również jednoczesnego przydzielania pracowników do prac na rzecz różnych podmiotów (z wykorzystaniem struktury projektowej). W tego typu organizacjach często jest wręcz niemożliwe określenie kapitału ludzkiego, jaki jest przypisany do danej jednostki biznesowej.

Przytoczone wyniki badań ukazują bardzo poważne ograniczenia, z jakimi musi się zmierzyć sprawozdawczość kapitału intelektualnego. W pierwszej kolejności wymagana jest jasna i klarowna definicja tego, co ma być przedmiotem sprawozdawczości. Definiowanie kapitału intelektualnego poprzez analizę jego elementów składowych jest obecnie niewystarczające, gdyż sama ich lista nie została jednoznacznie ustalona. Największe problemy związane są jednak z samym pomiarem

oraz interpretacją uzyskanych wyników. Brakuje bowiem wzorców (norm), do których można byłoby się odnieść w trakcie oceny różnych wskaźników kapitału intelektualnego. W wielu przypadkach nie można stwierdzić, czy dana wartość wskaźnika oznacza pozytywne czy negatywne zmiany zachodzące w obszarze kapitału intelektualnego. Te wszystkie ograniczenia powodują, że sprawozdawczość kapitału intelektualnego bardzo rzadko stosowana jest w praktyce przedsiębiorstw.

7. Zakończenie

Nie ulega wątpliwości, że kapitał intelektualny to potencjalny obszar, w którym organizacje mogą poszukiwać przewagi konkurencyjnej. Zarówno kapitał ludzki, jak i strukturalny czy relacyjny poprzez swój niematerialny charakter jest bardzo trudny do naśladowania czy kopiowania i tym samym może mieć decydujący wpływ na efekty ekonomiczne przedsiębiorstwa. W przeciwieństwie do zasobów materialnych, wymienione elementy kapitału intelektualnego są bardzo trudne w identyfikacji i pomiarze, a jednocześnie są przedmiotem dużego zainteresowania interesariuszy wewnętrznych oraz zewnętrznych. Dotychczasowe propozycje w zakresie sprawozdawczości kapitału intelektualnego, pomimo mocnych podstaw teoretycznych, nie znalazły szerszego zastosowania w praktyce gospodarczej. Jeden z największych problemów w tym obszarze dotyczy braku standaryzacji, a tym samym porównywalności. Proponowane rozwiązania w zakresie sprawozdawczości KI najczęściej nie są spójne, co powoduje, że publikowane sprawozdania zewnętrzne mają bardzo ograniczone zastosowanie. Obserwowaną sytuację mogą poprawić badania ukierunkowane na szczegółowy pomiar poszczególnych elementów kapitału intelektualnego oraz interpretację uzyskanych wyników. Nie należy jednak oczekiwać opracowania reguł obejmujących swoim zasięgiem wszystkie przedsiębiorstwa, gdyż kapitał intelektualny jest zasobem niematerialnym charakterystycznym dla danego przedsiębiorstwa, wpierającym jego aktualną strategię i tylko w tym kontekście może być analizowany.

Literatura

- Aluchna M., Mierzejewska B., 2010, *Intellectual capital in polish corporate groups: current trends and future challenges*, Proceedings of the 2nd European Conference on Intellectual Capital, Academic Publishing Limited, Lisbon, s. 34-43.
- Barney J.B., 1991, *Firm resources and sustained competitive advantage*, Journal of Management, vol. 17, no. 1.
- Becker B., Huselid M., Ulrich D., 2012, *Karta wyników zarządzania zasobami ludzkimi*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Cai L., Tsui E., Cheung B., 2013, *A critical analysis of intellectual capital reports in baking industry from 1994-2011*, Proceedings of the European Conference on Intellectual Capital, Knowledge Management & Organizational Learning, The George Washington University, Washington, s. 667-673.

- Corcoles Y.R., Ponce A.T., 2013, *Cost-benefit analysis of intellectual capital disclosure: university stakeholders view*, Spanish Accounting Review, vol. 12, no. 2.
- Dzidowski A., 2012, *Metody jakościowe w zarządzaniu wiedzą i ocenie kapitału intelektualnego*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 262.
- Edvinsson L., Malone M.S., 2001, *Kapitał intelektualny*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Harvey M., Lusch R., 1999, *Balancing the intellectual capital books: intangible liabilities*, European Management Journal, vol. 17, no. 1.
- Hudson J.W., 1993, *Intellectual Capital, How to Built It, Enhance It, Use It*, John Wiley & Sons, New York.
- Intellectual Capital Statement – Made in Europe, European Intellectual Capital Statement Guideline*, 2008, InCaS Consortium, European Commission.
- Kasiewicz S., Rogowski W., Kicińska M., 2006, *Kapitał intelektualny*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- Lukasiewicz G., 2009, *Kapitał ludzki organizacji. Pomiar i sprawozdawczość*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Majdalany G., Manassian A., 2012, *Voluntary disclosure of intellectual assets and intellectual liabilities: a literature review*, Proceedings of the 4th European Conference on Intellectual Capital (ECIC), Academic Publishing International Limited, England, s. 507-515.
- Nózka A., 2013, *Sprawozdawczość kapitału intelektualnego w kontekście potrzeb informacyjnych interesariuszy*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 314.
- OECD, 2006, *Intellectual assets and value creation: implications for corporate reporting*, Corporate Affairs Division, Directorate for Financial and Enterprise Affairs, Paris.
- Papula J., Volna J., 2012, *A content analysis of intellectual capital reporting within slovak companies*, Proceedings of the European Conference on Intellectual Capital, Academic Publishing International, Helsinki, s. 363-370.
- Sopińska A., 2005, *Istota kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa*, [w:] Wachowiak P. (red.), *Pomiar kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Stam Ch.D., 2009, *Intellectual liabilities – lesson form the decline and fall of the Roman Empire*, The Journal of Information and Knowledge Management Systems, vol. 39, no. 1.
- Stos-Roman A., 2011, *Miejsce kapitału intelektualnego w bilansie przedsiębiorstwa*, Acta Universitatis Lodzianis, Folia Economica, nr 261.
- Szczepankiewicz E.I., 2012, *Bilans wartości niematerialnych jako narzędzie pomiaru, raportowania i doskonalenia kapitału intelektualnego w organizacji opartej na wiedzy*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 262.
- Trocka M., 2011, *Korzyści i problemy dotyczące wdrożenia koncepcji sprawozdania z kapitału intelektualnego*, Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, nr 1/1, Ujwary-Gil A., 2010, *Kapitał intelektualny – problem interpretacji kluczowych terminów*, Organizacja i Kierowanie, nr 2, s. 87-104.
- Urbanek G., *Wycena aktywów niematerialnych przedsiębiorstwa*, PTE, Warszawa 2008.

SCOPE AND IMPACT OF INTELLECTUAL CAPITAL REPORTING IN CONTEMPORARY ORGANIZATIONS

Summary: Intellectual capital is a strategic resource of modern organizations. Management of intellectual capital more and more often determines the achievement of competitive advantage. The stakeholders require more information on the level of capital and investment activities undertaken in this area. The current financial reporting is not able to provide this additional information, due to the limited ability to identify and measure it in the context of existing regulations. In order to fill this gap the concept of intellectual capital reporting is developed, which main assumptions with the relevant solutions have become a subject of discussion in this article.

Keywords: intellectual capital, intellectual capital reporting, intellectual capital statement, human capital, structural capital, relational capital.