



## Wybrane zagadnienia pomiaru, wyceny, ewidencji i ujęcia w sprawozdawczości kapitału intelektualnego

### Artykuł polemiczny

EWA CHOJNACKA \*, JOLANTA WIŚNIEWSKA \*\*

#### Streszczenie

Celem niniejszego artykułu jest odniesienie wybranych propozycji, zawartych w publikacji Lesława Niemczyka *Rachunkowość finansowa aktywów kompetencyjnych i kapitału intelektualnego. Nowy dział rachunkowości*, do istniejących w literaturze przedmiotu koncepcji. W opracowaniu omówiono zagadnienie wartości przedsiębiorstwa, przedstawiono wybrane definicje kapitału intelektualnego oraz wybrane koncepcje metod jego pomiaru i wyceny. Odniesiono się do zagadnień związanych z ewidencją i sprawozdawczością dotyczącą kapitału intelektualnego w księgach organizacji. W publikacji dokonano ponadto analizy podobieństw i różnic poruszanych zagadnień w odniesieniu do krajowej i zagranicznej literatury przedmiotu, a także istniejących regulacji prawnych i standardów.

**Słowa kluczowe:** kapitał intelektualny, wartość firmy, sprawozdanie finansowe, rachunkowość finansowa.

#### Abstract

**Selected problems concerning measurement, valuation and accounting for intellectual capital.  
A discussion paper**

The purpose of this study is to confront certain propositions presented in Lesław Niemczyk's publication *Rachunkowość finansowa aktywów kompetencyjnych i kapitału intelektualnego. Nowy dział rachunkowości (Accounting for Competence Assets and Intellectual Capital. A New Area in Accounting)* with ideas published in other studies. The authors discuss issues concerning firm value, selected definitions of intellectual capital, as well as certain methods of intellectual capital measurement and valuation. Other problems analysed include accounting for and reporting of intellectual capital and similarities and differences between the way those issues are presented in Polish and in international studies as well as in existing legal regulations and standards.

**Keywords:** intellectual capital, firm value, financial statement, financial accounting.

---

\* Dr Ewa Chojnacka, adiunkt, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, Katedra Rachunkowości, echoj@umk.pl

\*\* Dr Jolanta Wiśniewska, adiunkt, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, Katedra Rachunkowości, jolanta.wisniewska@umk.pl

## Wprowadzenie

Tradycyjna rachunkowość, rozumiana jako system identyfikacji, pomiaru, przetwarzania i przekazywania informacji finansowych o sytuacji majątkowej i osiągniętych przez przedsiębiorstwo wynikach (Sojak, Stankiewicz, 2008, s. 21), w obliczu zmieniających się warunków funkcjonowania podmiotów gospodarczych, jest w coraz mniejszym stopniu wystarczająca dla szeroko pojętego grona wewnętrznych i zewnętrznych użytkowników informacji. W tym kontekście należy odnotować autorską propozycję Lesława Niemczyka *Rachunkowość finansowa aktywów kompetencyjnych i kapitału intelektualnego. Nowy dział rachunkowości* (2013). Jak sugeruje tytuł publikacji, jest to próba rozszerzenia tradycyjnej rachunkowości finansowej o rachunkowość aktywów kompetencyjnych i kapitału intelektualnego jako istotnych zasobów przedsiębiorstw w gospodarkach opartych na wiedzy.

Przedmiot nowego działu rachunkowości został przez autora określony jako ujmowanie, grupowanie, prezentowanie i interpretowanie wyrażonych w pieniądzu i bilansujących się ogólnych i szczególnych danych liczbowych o zasobach ekonomicznych wiedzy, ich tworzeniu i gospodarczym wykorzystaniu (Niemczyk, 2013, s. 44). Książka składa się ze wstępu, sześciu rozdziałów oraz spisu literatury. Publikacja ma charakter podręcznikowy, obok teoretycznego uzasadnienia proponowanych nowych rozszerzeń, zawiera proste przykłady liczbowe, a także pytania i zadania do rozwiązania.

Niniejszy artykuł w odniesieniu do publikacji L. Niemczyka ma charakter polemiczny. Dyskusja obejmuje z jednej strony ocenę proponowanych w książce autorskich rozwiązań dotyczących pomiaru, wyceny, ewidencji i ujęcia w sprawozdawczości kapitału intelektualnego, z drugiej zaś stanowi nawiązanie do wybranych koncepcji występujących w literaturze przedmiotu.

W artykule zastosowano analizę krajowej i zagranicznej literatury przedmiotu, a także istniejących regulacji prawnych i standardów. Ze względu na ograniczoną objętość opracowania wymieniono jedynie wybrane pozycje dotyczące analizowanego zagadnienia.

### 1. Wartość przedsiębiorstwa

Znaczenie problematyki kapitału intelektualnego bezpośrednio związane jest z koncepcją tworzenia wartości przedsiębiorstwa. W literaturze kapitał intelektualny jest różnie definiowany. Abstrahując jednak od samych definicji kapitału intelektualnego wskazujących na jego elementy, warto zwrócić uwagę, że często w definicjach tych podkreśla się wpływ kapitału intelektualnego na wartość przedsiębiorstwa. Kapitał intelektualny ma dawać przewagę konkurencyjną na rynku (L. Edvinsson, M.S. Malone, 2001 – por. tabela 1), ma generować wartość dodatnią (K. Perechuda, 1998 – por. tabela 1), służyć do budowania bogactwa (T. Stewart, 2001 – por. tabela 1) czy też

powodować przekształcenie posiadanej przez pracowników wiedzy w składniki wartości przedsiębiorstwa (M. Bratnicki, 2000 – por. tabela 1).

Obecnie budowanie wartości w przedsiębiorstwie jest rozpatrywane jako kreowanie wartości dodanej dla szeroko pojętych interesariuszy. Kapitał intelektualny może być postrzegany jako narzędzie wspierające osiągnięcie wysokiej wartości przedsiębiorstwa, ponieważ determinuje zdolność przedsiębiorstwa do skutecznego funkcjonowania, generowania zysków i przepływów pieniężnych (Ujwary-Gil, 2009, s. 27, 33).

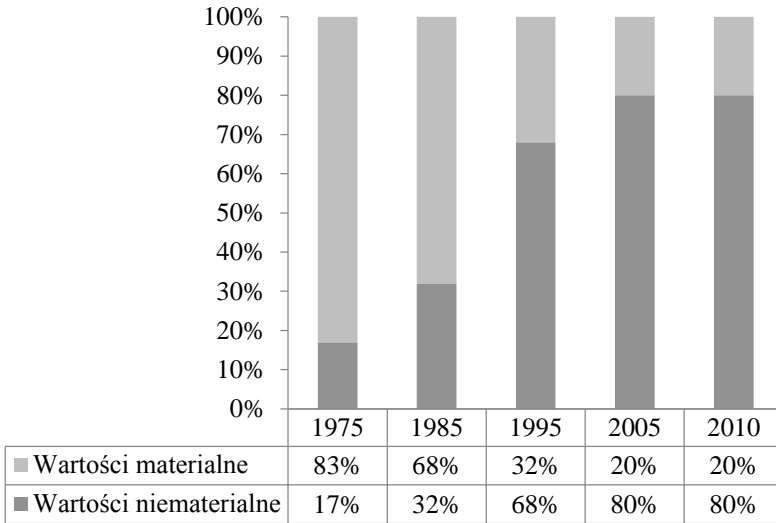
W kontekście relacji między kapitałem intelektualnym a wartością przedsiębiorstwa należy również odnieść się do samego pojęcia wartości przedsiębiorstwa, które może być różnie definiowane i rozpatrywane w różnych warunkach. Wartość ekonomiczna (*economic value*) jest oparta na wyznaczaniu strumieni wolnych przepływów pieniężnych po opodatkowaniu, które są generowane z posiadanych aktywów. Przepływy mogą mieć formę zysków, dywidend lub innych określonych płatności umownych, mogą również obejmować całkowitą lub częściową likwidację aktywów. Jest to koncepcja zorientowana na przyszłość (Zarzecki, 2000, s. 15–31).

Z kolei wartość księgową (*book value*) jest oparta na wartości ujętej w sprawozdaniu finansowym, jakim jest bilans, zgodnie z zasadami rachunkowości. Ograniczeniem tej koncepcji jest małe powiązanie z bieżącą wartością ekonomiczną, stanowi ona bowiem wartość historyczną (Zarzecki, 2000, s. 17).

Rozważając problematykę kapitału intelektualnego, należy również przywołać definicję wartości rynkowej (*market value*), która oparta jest na wartości aktywów będących przedmiotem obrotu na zorganizowanym rynku. W szerszym znaczeniu może też oznaczać cenę wymienną dobra lub usługi na rynku (Zarzecki, 2000, s. 20).

Istnieje wiele czynników, które mają wpływ na zwiększanie wartości przedsiębiorstwa. Na przykład według A. Rappaporta (1999, s. 65) siedem głównych czynników kształtujących wartość to: okres wzrostu wartości, stopa wzrostu sprzedaży, marża zysku operacyjnego, stopa podatku dochodowego, inwestycje w majątek trwały, inwestycje w kapitał obrotowy i koszt kapitału. Należy jednak zwrócić uwagę, że model ten nie zawiera elementów niematerialnych, które w coraz większym stopniu budują wartość przedsiębiorstwa. Obecnie, w czasach gospodarki zmierzającej w kierunku wiedzy, czyli postawienia wartości niematerialnych w centrum zainteresowania (Walczak, 2010, s. 4), widoczne są przeobrażenia, jakie dokonywały się w latach 1975–2010, dotyczące udziału wartości materialnych i niematerialnych w wartości przedsiębiorstw. Przedstawiono je na wykresie 1. Można zauważyć, że już od 2005 r. wartości niematerialne w 80% budowały wartość rynkową badanych firm.

Przykładem podejścia, w którym identyfikowane są aktywa o kluczowym znaczeniu dla kreowania wartości przedsiębiorstwa, jest model dynamiki wartości. Maksymalizowanie wartości firmy polega na wykorzystaniu wszystkich możliwości wzrostu i generowaniu dochodu tkwiącego w tych aktywach. Model dynamiki wartości, który został przedstawiony na rysunku 1, jest zbudowany z pięciu kategorii aktywów. Dwie grupy aktywów rzeczowych i finansowych wywodzą się z tradycyjnego modelu sprawozdawczości finansowej, natomiast trzy nowe dotyczą pracowników i dostawców, klientów i organizacji (Boulton i in., 2001, s. 66–68).

**Wykres 1.** Elementy składowe tworzące wartość rynkową spółek z indeksu S&P 500

Źródło: *Ocean Tomo Intellectual Capital Equity* (2014).

**Rysunek 1.** Szczegółowy schemat modelu dynamiki wartości – najważniejsze aktywa

Źródło: opracowanie własne na podstawie Boulton i in. (2001, s. 22).

W literaturze podkreśla się, że najważniejszym obecnie zasobem, będącym motorem obserwowanych zmian w gospodarkach, jest wiedza. C.M. Savage już w roku 1990 wskazywał, że budowanie wartości w przedsiębiorstwach będzie oparte na wiedzy i zdolnościach ludzi (Savage, 1990). Podobnie P.F. Drucker w 1995 r. na łamach „Harvard Business Review” stwierdził, że „wiedza staje się kluczowym i dominującym zasobem ekonomicznym i być może jedynym czynnikiem przewagi konkurencyjnej” (Drucker, 1995, s. 54). Wiedza, w odróżnieniu od wcześniej dominujących zasobów (pracy, ziemi i kapitału), charakteryzuje się tym, że nie jest zasobem rzadkim i wyczerpywalnym, jest niematerialna i może być zastosowana jednocześnie w wielu miejscach (Jarugowa, Fijałkowska, 2002, s. 14, 17).

Rosnące znaczenie czynników „miękkich” i aktywów niematerialnych w budowaniu przewagi konkurencyjnej jest jedną z cech charakterystycznych nowoczesnych firm. Generatorem tych nowych czynników konkurencyjności jest kapitał intelektualny (Kasiewicz i in., 2006, s. 57, 62).

W swojej publikacji L. Niemczyk bezpośrednio nie definiuje pojęcia wartości przedsiębiorstwa. Odnosi się do dodatniej wartości firmy (*goodwill*), określając ją jako konglomerat różnorodnych elementów składowych egzo- i endogenicznych o charakterze niematerialnym. Do czynników endogenicznych zalicza m.in.:

- dbałość o wysoką jakość produktów/usług oraz o ich właściwy marketing,
- unikalną wiedzę i umiejętności zatrudnionych w przedsiębiorstwie pracowników, które podnoszą jego konkurencyjność,
- rozwiniętą sieć dobrych relacji handlowych, szczególnie tych z odbiorcami.

Z kolei jako czynniki egzogeniczne przywołany autor wskazuje incydentalnie wzmożony popyt inwestycyjny wynikający z makroekonomicznego cyklu koniunkturalnego oraz skutki długotrwałej ekspansywnej polityki monetarnej banku centralnego powodującej wzrost ilości pieniędzy w obiegu i wzrost cen dóbr inwestycyjnych (Niemczyk, 2013, s. 32–33). Autor zwraca uwagę, że dominujące w literaturze przedmiotu łączne ujmowanie czynników determinujących dodatnią wartość firmy ułatwia technikę księgowania, ale nie pozwala na pełną realizację zasady prawdziwego i rzetelnego obrazu firmy (Niemczyk, 2013, s. 33).

## 2. Pojęcie kapitału intelektualnego

Pojęcie kapitału intelektualnego jest ściśle powiązane z koncepcją zarządzania opartego na wiedzy. Według P.F. Druckera w obecnej dobie występuje przejście od gospodarki industrialnej do gospodarki zarządzanej w oparciu o wiedzę, „wielkie znaczenie ma pozyskiwanie, interpretowanie i łączenie wiedzy oraz przekładanie jej na działania” (Hass Edersheim, 2010, s. 43). A. Jarugowa i J. Fijałkowska twierdzą (2002, s. 8), że obecne i przyszłe sukcesy firmy i jej konkurencyjność są w coraz mniejszym stopniu oparte na alokacji fizycznych (materialnych) i finansowych zasobów, a w coraz większym na strategicznym zarządzaniu wiedzą, które można rozpatrywać

z różnych punktów widzenia. Przykładowe aspekty zarządzania wiedzą przedstawiono na rysunku 3.

**Rysunek 3.** Aspekty zarządzania wiedzą



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Jashapara (2006, s. 28), [za:] Kłak (2010, s. 20).

Podsumowując, można zaobserwować, że zarządzanie oparte na wiedzy i kreowanie kapitału intelektualnego są ze sobą ściśle powiązane (por. Walczak, 2010, s. 4).

Tak samo jak zarządzanie wiedzą również pojęcie kapitału intelektualnego było wielokrotnie definiowane (por. Walczak, 2010; Sokołowska 2005b; Skrzypek, 2005). Aby przybliżyć istotę tego pojęcia, należy zapoznać się przynajmniej z niektórymi

jego definicjami. Wybrane przykłady definicji kapitału intelektualnego przedstawiono w tabeli 1.

**Tabela 1.** Wybrane definicje kapitału intelektualnego

Autor	Definicja
M. Bratnicki (2000, s. 100–101)	Kapitał intelektualny to suma wiedzy posiadanej przez ludzi tworzących społeczność przedsiębiorstwa oraz praktyczne przekształcenie tej wiedzy w składniki wartości przedsiębiorstwa.
A. Brooking (1997, s. 12–13)	Kapitał intelektualny to kombinacja aktywów niematerialnych tj. rynkowych, ludzkich, infrastruktura i mienie intelektualne.
L. Edvinsson, M.S. Malone (2001, s. 39)	Kapitał intelektualny to różnica między wartością rynkową a wartością księgową organizacji, oznacza posiadaną wiedzę, doświadczenie, technologie organizacyjną, stosunki z klientami i umiejętności zawodowe, które dają przewagę konkurencyjną na rynku.
OECD (1999, s. 17)	Kapitał intelektualny jest to ekonomiczna wartość dwóch kategorii nienamacalnych aktywów przedsiębiorstwa: kapitału organizacyjnego (strukturalnego) i kapitału ludzkiego.
K. Perechuda (1998, s. 118)	Kapitał intelektualny oznacza wiedzę menedżerską, która spożytkowana w procesach przedsiębiorstwa jest w stanie generować wartość dodaną.
L. Prusak (1994)	Kapitał intelektualny to materia intelektualna, która została zmateralizowana, uchwycona i wykorzystana do stworzenia wysoko wartościowych aktywów.
J.G. Roos, N.C. Roos, N.C. Dragonetti, L. Edvinsson (1999, s. 1)	Kapitał intelektualny stanowi sumę kapitału strukturalnego i kapitału ludzkiego, aktywów „myślących” i „niemyślących”.
E. Skrzypek (2014, s. 53–55)	Kapitał intelektualny to kombinacja genetycznego dziedzictwa, edukacji, doświadczeń, postaw wobec życia i biznesu.
T.A. Stewart (2001, s. 18)	Kapitał intelektualny to materiał intelektualny, taki jak: wiedza, informacje, własność intelektualna i doświadczenie, które mogą być wykorzystane do tworzenia bogactwa.
K.E. Sveiby (2001)	Kapitał intelektualny i zarządzanie wiedzą to pojęcia bliźniacze – dwa konary tego samego drzewa. Główną różnicą jest to, że kapitał intelektualny jest pojęciem statycznym i konieczne jest użycie czasownika dla działań związanych z kapitałem intelektualnym. Zarządzanie wiedzą jest terminem aktywnym i można go definiować jako sztukę kreowania wartości niematerialnych aktywów, którymi dysponuje organizacja.
A. Ward, [za:] K.E. Sveiby (2001)	Kapitał intelektualny jest to suma istniejących w firmie „wysp wiedzy”. Wyzwaniem dla firmy jest stworzenie między nimi powiązań i koordynacja wiedzy pracowników w celu odnoszenia przez firmę korzyści.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wskazanej literatury.

Ujęte w tabeli 1 definicje stanowią zaledwie małą część przedstawianych w literaturze przedmiotu. Obecnie nie ma jednej ogólnie akceptowanej definicji tego pojęcia (por. Frejtag-Mika, 2012, s. 71; Dobija, 2003, s. 11; Mroziewski, 2008, s. 25).

Analizując definicje kapitału intelektualnego, można stwierdzić, że jest on najczęściej rozpatrywany w relacji z wartością przedsiębiorstwa, która została omówiona w poprzednim punkcie tego artykułu. Istniejące definicje pozwalają na określenie cech charakterystycznych kapitału intelektualnego, z których do najważniejszych można zaliczyć to, że jest on oparty na wiedzy, obejmuje wszystkie niewymierne elementy kształtujące różnicę między całkowitą wartością przedsiębiorstwa a jego wartością finansową, składają się na niego różne kategorie, często o odmiennym charakterze i naturze oraz to, że nie pasuje do tradycyjnego modelu rachunkowości (Sokołowska, 2005a, s. 138–139).

W swojej publikacji L. Niemczyk (2013, s. 18) przytacza jedynie definicję kapitału intelektualnego L. Edvinssona (zob. tabela 1). Zauważa też, że w literaturze przedmiotu występują również inne definicje i koncepcje dotyczące tego zagadnienia, ale jego zdaniem, ani definicja L. Edvinssona, ani pozostałe nie są do zaakceptowania z punktu widzenia rachunkowości. Autor w bardzo ograniczonym zakresie odnosi się do dotychczasowego dorobku naukowego, wskazuje w sposób ogólny błędy w definiowaniu pojęcia „kapitał intelektualny”, co przy formułowaniu nowych rozwiązań może być bardzo ryzykowne i prowadzić do niewłaściwych wniosków (Niemczyk, 2013, s. 18–21)<sup>1</sup>.

W literaturze przedmiotu termin „kapitał intelektualny” jest używany zamiennie z takimi pojęciami, jak np. „aktywa niematerialne”, „zasoby niematerialne”, „aktywa intelektualne”, „własność intelektualna”, „aktywa wiedzy” (m.in. Jarugowa, Fijałkowska, 2002, s. 57; Sokołowska, 2005b, s. 14; Wójcik-Jurkiewicz, 2011, s. 328). A. Ujwary-Gil (2009a, s. 25) uważa, że odróżnienie aktywów niematerialnych jest szczególnie trudne, ponieważ nie wiadomo, co jest zasobem materialnym, a co rodzajem kapitału intelektualnego. Z przedstawionych wcześniej pojęć tylko jedno jest uregulowane przez prawo i ewidencjonowane w systemie rachunkowości, a mianowicie pojęcie własności intelektualnej, które oznacza autorskie prawa majątkowe, prawa pokrewne, licencje, koncesje, prawa do wynalazków, patentów, znaków towarowych, wzorów użytkowych oraz zdobniczych itp. (Ustawa o rachunkowości, 1994, art. 3, ust. 1, pkt 14).

L. Niemczyk (2013, s. 43) przedstawia pojęcie „aktywa kompetencyjne”, które jego zdaniem, jest konsekwencją przyjęcia zaproponowanego przez autora „nowego paradygmatu” rachunkowości, a mianowicie „aktywa kompetencyjne = kapitał intelektualny”. Paradygmat ten ma, zdaniem autora, uzupełniać istniejący w tradycyjnej rachunkowości finansowej paradygmat kapitałowy: aktywa = kapitał własny + kapitał obcy. Ryzykowne jest nazwanie „nowym paradygmatem” zależności przedstawionej

---

<sup>1</sup> Przebieg procesu badawczego, będącego podstawą formułowania nowych rozwiązań w nauce o rachunkowości, został przedstawiony w publikacji A. Karmańskiej (2013, s. 129–132).



przez L. Niemczyka, gdyż wymaga to wypracowania odpowiednich, ogólnie akceptowanych metod pomiaru. Należy zgodzić się z A. Karmańską (2013, s. 139), że „może być tylko jedna teoria pomiaru i to taka, która będzie naturalną pochodną paradygmatu metody bilansowej i która pogodzi dwa aspekty wartości ekonomicznej: przedmiotowy i własnościowy. Jeżeli nauka rachunkowości wypracuje spójną (w takim rozumieniu) teorię pomiaru wartości ekonomicznej, to dopiero taka teoria będzie zasługiwała na miano kolejnego paradygmatu w nauce rachunkowości”.

Z analizy przedstawionej przez autora omawianej publikacji wynika, że kapitał intelektualny jest źródłem finansowania aktywów kompetencyjnych, co później ma swoje odbicie w zaproponowanych schematach księgowania i konstrukcji proponowanego wzoru bilansu oraz rachunku zysków i strat (Niemczyk, 2013, s. 81–82). W literaturze przedmiotu najczęściej kapitał intelektualny jest traktowany jako zasób przedsiębiorstwa, a nie jako źródło jego finansowania (m.in. Gierszewska, Romanowska, 2009, s. 166–167; Romanowska, 2001, s. 28; Barney, 1986, s. 101; Itami, 1987, s. 45; Dobija, 2003, s. 121–130). Pojęciem tym wcześniej zajmowali się inni badacze, łącząc je z teorią zasobów w zarządzaniu przedsiębiorstwem (m.in. Suszyński, 2007, s. 309; Dobija, 2003, s. 43; Jaruga, Fijałkowska, 2002, s. 22; Ujwary-Gil, 2009b, s. 24–27).

W publikacji L. Niemczyka brakuje odniesienia się do literatury przedmiotu z tego zakresu, chociaż autor wspomina o zasobach gospodarczych i elementach zasobów ekonomicznych (Niemczyk, 2013, s. 96). Ponadto, zdaniem autora, w kontekście dotychczasowego ujmowania problematyki kapitału intelektualnego, literatura z zakresu ekonomii i socjologii zajmuje się głównie rozważaniami teoretycznymi, nie proponując zarazem metodycznych wskazówek przydatnych w praktyce rachunkowości. Ponadto, w odniesieniu do tradycyjnej rachunkowości finansowej, autor wskazuje m.in. na zbyt dużą ostrożność we wprowadzaniu „nieco nieprecyzyjnych terminów”, na brak wzorców systemu kont księgowych i sposobu ujawnienia informacji dotyczących kapitału intelektualnego w sprawozdaniach finansowych (Niemczyk, 2013, s. 18–21).

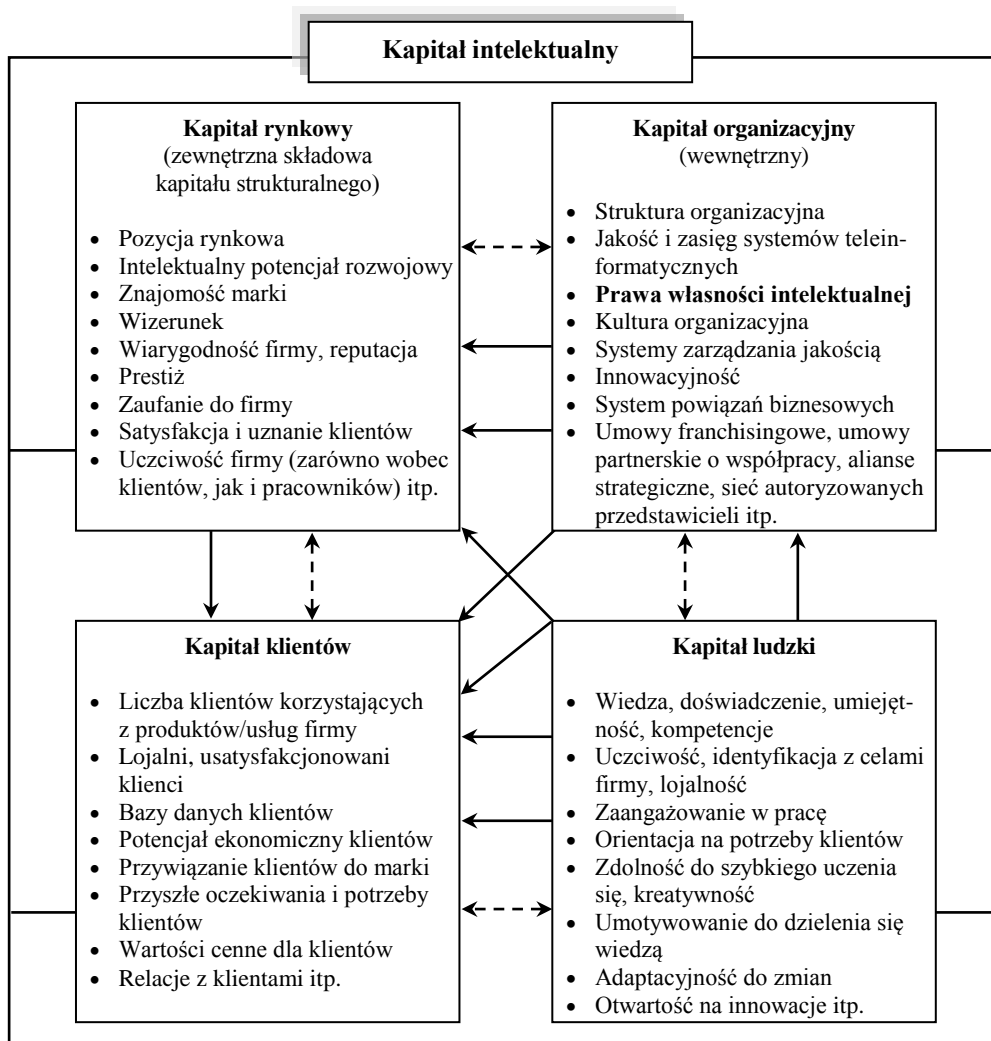
Celem pogłębienia analizy tego zagadnienia i odniesienia się do rozważań pomiaru i ewidencji zawartych w publikacji L. Niemczyka należy przyrzeć się przedstawionemu w literaturze przedmiotu podziałowi kapitału intelektualnego na elementy składowe (komponenty). Różni autorzy wykorzystują różne terminy do określenia elementów kapitału intelektualnego (por. Dobija, 2003, s. 39, Wildowicz-Giegiel, 2011, s. 676). Wybrane koncepcje dotyczące elementów składowych (komponentów) kapitału intelektualnego przedstawiono w tabeli 2.

Niezależnie od przyjętego podziału na elementy składowe kapitału intelektualnego, wszyscy autorzy zgodnie stwierdzają istnienie między poszczególnymi komponentami zależności i relacji. Przykładowe wzajemne zależności i relacje kapitału intelektualnego przedstawiono na rysunku 4.

**Tabela 2.** Wybrane koncepcje elementów składowych kapitału intelektualnego

<b>Autor</b>	<b>Elementy składowe (komponenty) kapitału intelektualnego</b>
M. Bratnicki, J. Strużyna (2001, s. 72)	1. Kapitał ludzki 2. Kapitał strukturalny 3. Kapitał społeczny
A. Brooking (1997, s. 13)	1. Aktywa ludzkie 2. Aktywa strukturalne 3. Aktywa infrastrukturalne 4. Aktywa rynkowe
R. Dzikowski (1999, s. 7)	1. Kapitał ludzki 2. Kapitał klientów (relacji) 3. Kapitał organizacyjny (strukturalny)
L. Edvinsson (Edvinsson, Malone, 2001, s. 57–60))	1. Kapitał ludzki 2. Kapitał strukturalny
OECD (1999, s. 17)	1. Kapitał organizacyjny (strukturalny) 2. Kapitał ludzki
K. Perechuda (1998, s. 64–65)	1. Zasoby ludzkie 2. Aktywa intelektualne
J.G. Roos, N.C. Roos, N.C. Dragonetti, L. Edvinsson (1999, s. 1)	1. Kapitał strukturalny (aktywa „niemyślące”) 2. Kapitał ludzki (aktywa „myślące”)
T.A. Stewart (1997)	1. Kapitał ludzki 2. Kapitał organizacyjny 3. Kapitał zewnętrzny (klientów)
P.H. Sullivan (2000, s. 18)	1. Kapitał ludzki 2. Aktywa intelektualne 3. Własność intelektualna
K. Sveiby (2001)	1. Kompetencje pracowników 2. Wewnętrzna struktura organizacji 3. Zewnętrzna struktura organizacji
W. Walczak (2010, s. 9)	1. Kapitał rynkowy 2. Kapitał organizacyjny 3. Kapitał klientów 4. Kapitał ludzki

Źródło: opracowanie własne na podstawie wskazanej literatury.

**Rysunek 4.** Komponenty kapitału intelektualnego – wzajemne zależności i relacje

Źródło: Walczak (2010, s. 9).

Analizując relacje i zależności pomiędzy poszczególnymi elementami składowymi (komponentami) kapitału intelektualnego, należy stwierdzić, że jest to pojęcie bardzo złożone i wymaga podejścia wieloaspektowego.

L. Niemczyk (2013, s. 102) do komponentów kapitału intelektualnego zalicza kapitał intelektualny przyjęty, kapitał intelektualny wytworzony i kapitał doświadczenia. Zawęził on pojęcie kapitału intelektualnego do aktywów kompetencyjnych, do których generalnie zaliczył wiedzę, umiejętności i doświadczenie. Wiedzę teoretyczną oraz umiejętności praktyczne określił jako pierwotne elementy składowe kompetencji lub inaczej kwalifikacji zawodowych (Niemczyk, 2013, s. 81).

Autor traktuje zatem kompetencje i kwalifikacje jako pojęcia tożsame, co często ma miejsce w literaturze przedmiotu (por. Sypniewska, 2009, s. 84; Orczyk, 2009, s. 20). Choć pojęcia te nie są jednoznacznie określone, to jednak warto nawiązać do tych publikacji, których celem jest rozróżnienie i uporządkowanie powyższych terminów. W skład kompetencji, oprócz elementów wskazanych przez L. Niemczyka (wiedzy i umiejętności) wchodzi również wartości, motywy i postawy (Ludwiczynski, 2002, s. 290). Kompetencje są także charakteryzowane samodzielnością i odpowiedzialnością w realizowanych zadaniach (Orczyk, 2009, s. 24). B. Sypniewska (2009, s. 87), podsumowując swoje rozważania nad pojęciami kompetencji i kwalifikacji, wskazuje, że klasyczne (wąskie) podejście do kwalifikacji obejmuje specjalistyczne wykształcenie oraz doświadczenie. Natomiast w opracowywanych przez organizacje modelach kwalifikacyjnych (w szerszym ujęciu) występują też elementy umiejętności i cech psychologicznych pracownika. Wykorzystując pojęcia „kompetencje” i „kwalifikacje” L. Niemczyk nie odniósł się do występujących w literaturze sposobów definiowania tych terminów, zaś prawidłowa wycena kompetencji, oparta na wycenie ich elementów składowych, wymaga jak najlepszego zdefiniowania rozważanych pojęć.

Zaproponowane przez L. Niemczyka podejście, zgodnie z którym aktywa kompetencyjne składają się z wiedzy, umiejętności i doświadczenia, to ujęcie, które tylko po części odpowiada jednemu z powszechnie przyjętych elementów kapitału intelektualnego, jakim jest kapitał ludzki. W literaturze przedmiotu kapitał ludzki nie jest jednoznacznie definiowany, a także wskazuje się na różne jego komponenty (por. Manzari i in., 2010, s. 2259–2260). W omawianej publikacji brakuje ustosunkowania się do pozostałych elementów kapitału intelektualnego. Co prawda autor zwraca uwagę na elementy kapitału relacji z otoczeniem, ale nie jako element składowy (komponent) kapitału intelektualnego. Należy z tego wnioskować, że L. Niemczyk ogranicza kapitał intelektualny do kapitału ludzkiego, a właściwie do jego niektórych elementów, takich jak wiedza (jako wykształcenie), umiejętności i doświadczenie. W późniejszej fazie swoich rozważań nawiązuje do takich zagadnień, jak weksel jako ochrona aktywów kompetencyjnych i kapitału intelektualnego, bilansowe ujmowanie kompetencji jako przesłanka rozwoju bankowości, projekty badawcze, aktywa marketingowe i kapitał relacji z otoczeniem oraz wartości etyczne, nazywając je „ubocznymi zagadnieniami” (Niemczyk, 2013, s. 163–196).

### **3. Metody pomiaru i wyceny kapitału intelektualnego**

Rola, jaką odgrywa kapitał intelektualny jako czynnik budujący wartość przedsiębiorstwa, powoduje, że dużego znaczenia nabiera problematyka jego pomiaru i wyceny. Konieczność pomiaru kapitału intelektualnego jest związana między innymi z podniesieniem jakości wewnętrznego zarządzania przedsiębiorstwem, poprawą zewnętrznego raportowania oraz potrzebami statutowymi i transakcyjnymi (Urbanek, 2008, s. 83).

Celem tej części artykułu jest jedynie przedstawienie klasyfikacji istniejących metod pomiaru i wyceny kapitału intelektualnego bez szczegółowego opisu i oceny poszczególnych metod<sup>2</sup>.

Jak dotąd nie wypracowano jednej, uniwersalnej metody pomiaru kapitału intelektualnego i jego składników. Wynika to między innymi z faktu, że podobnie jak w odniesieniu do wyceny całego przedsiębiorstwa nie istnieje jedna, obiektywna wartość aktywów niematerialnych, a raczej występuje wartość subiektywna, zależna od podmiotu, z punktu widzenia którego jest rozpatrywana (Urbanek, 2007, s. 187–188). Stąd, dokonując doboru sposobu pomiaru kapitału intelektualnego, należy zwrócić uwagę na takie czynniki, jak (Kicińska, 2006, s. 117):

- przeznaczenie metody pomiaru,
- dostęp do informacji wykorzystywanych w danej metodzie,
- zakres potrzebnej informacji,
- szczegółowość potrzebnej informacji,
- sposób pozyskiwania informacji,
- koszt uzyskania informacji.

W literaturze wskazuje się, że ujęcie kapitału intelektualnego w systemie rachunkowości może nastąpić poprzez wykorzystanie dwu dominujących podejść. Po pierwsze, poprzez dołączenie do obowiązkowego sprawozdania finansowego dodatkowego raportu zawierającego opis działań związanych z kapitałem intelektualnym. Po drugie, kapitał intelektualny może zostać zmierzony za pomocą istniejących miar, pozwalających na oszacowanie wartości wpływającej na różnicę między wartością księgową a wyceną rynkową przedsiębiorstwa (Fijałkowska, 2012, s. 415).

Przy rosnącym znaczeniu zasobów niematerialnych, od końca lat 80. XX wieku ma miejsce intensywny rozwój metod pomiaru kapitału intelektualnego służących do uzupełnienia sprawozdawczości finansowej. Istniejące miary, stanowiące modele czy metody pomiaru i wyceny kapitału intelektualnego, można podzielić na dwie grupy (Fijałkowska, 2012, s. 417):

- 1) wewnętrzno-analityczne miary – dostarczające szczegółowych informacji; oparte są na kilku miarach czy na zestawie wskaźników, które pozwalają na kwantyfikację kapitału intelektualnego zarówno w jednostkach pieniężnych, jak i w jednostkach naturalnych czy ujęciu procentowym; służą one do wspierania procesu zarządzania oraz do celów raportowania, np. monitor aktywów niematerialnych, nawigator Skandii, syntetyczna karta wyników;
- 2) syntetyczne miary wyceny – nie dostarczają wyceny poszczególnych elementów kapitału intelektualnego, ale pozwalają na uzyskanie łącznej wielkości określającej wartość kapitału intelektualnego w jednostkach pieniężnych, np. wskaźnik Q Tobina, MV-BV.

W tabeli 3 przedstawiono natomiast klasyfikację metod pomiaru kapitału intelektualnego uwzględniającą zastosowaną metodykę według K.E. Sveiby'ego.

---

<sup>2</sup> Szczegółowy przegląd i opis metod pomiaru i wyceny kapitału intelektualnego można odnaleźć m.in. w następujących pozycjach literatury przedmiotu: Kasiewicz i in. (2006), Dobjia (2003), Jarugowa, Fijałkowska (2002), Urbanek (2007), Ujwary-Gil (2009a).

**Tabela 3.** Klasyfikacja metod pomiaru kapitału intelektualnego według K.E. Sveiby’ego

Charakterystyka metod	Przykłady
Metody bezpośredniego pomiaru kapitału intelektualnego ( <i>Direct Intellectual Capital Methods – DIC</i> ) – oszacowanie wartości aktywów niematerialnych następuje poprzez identyfikację i oszacowanie wartości poszczególnych składników kapitału intelektualnego	Model brokera technologii ( <i>Technology Broker</i> ), wskaźnik patentów ważonych liczbą cytowań ( <i>Citation-Weighted Patents</i> ), model AFTF ( <i>Accounting for the Future</i> ), <i>Total Value Creation (TVC<sup>TM</sup>)</i> , <i>Inclusive Valuation Methodology</i> , <i>The Value Explorer<sup>TM</sup></i> , <i>Intellectual Asset Valuation</i>
Metody oparte na kapitalizacji rynkowej ( <i>Market Capitalization Methods – MCM</i> ) – obliczanie na podstawie różnicy pomiędzy rynkową wartością firmy a jej wartością księgową; metody pozwalające na łączną wycenę kapitału intelektualnego	Wskaźnik MV/BV ( <i>Market-To-Book Value</i> ), wskaźnik Q Tobina, <i>Investor Assigned Market Value</i>
Metody oparte na zwrocie z aktywów ( <i>Return on Assets Methods – ROA</i> ) – wskaźnik średnich zysków (przed opodatkowaniem) do aktywów materialnych (ROA) przedsiębiorstwa jest porównywany ze średnią dla danego sektora; zyskaną różnicę (zwaną ponadprzeciętną premią lub premią intelektualną) mnoży się przez średnią wartość aktywów materialnych, co pozwala ustalić wartość średnich rocznych zysków z aktywów niematerialnych; oszacowania wartości aktywów niematerialnych (lub kapitału intelektualnego) uzyskuje się przez podzielenie kwoty przeciętnych rocznych zysków z aktywów niematerialnych przez średni koszt kapitału przedsiębiorstwa lub stopę zwrotu; metody te pozwalają na łączną wycenę kapitału intelektualnego	Metoda KCE <sup>TM</sup> ( <i>Knowledge Capital Earnings</i> ), wskaźnik EVA <sup>TM</sup> ( <i>Economic Value Added</i> ), metoda VAIC <sup>TM</sup> ( <i>Value Added Intellectual Coefficient</i> ), <i>Human Resources Costing &amp; Accounting</i> , <i>Calculated Intangible Value</i>
Metody kart punktowych/wyników ( <i>Scorecards Methods – SC</i> ) – pozwalają na identyfikację poszczególnych składników aktywów niematerialnych za pomocą różnych nośników czy wskaźników; za pomocą tych metod nie dokonuje się pieniężnej wyceny aktywów niematerialnych, uzyskuje się opis poszczególnych obszarów działalności przedsiębiorstwa	Zrównoważona karta wyników ( <i>Balanced Scorecard – BSC</i> ), nawigator Skandii ( <i>Skandia Navigator<sup>TM</sup></i> ), indeks kapitału intelektualnego IC-Index ( <i>Intellectual Capital Index</i> ), <i>Human Capital Intelligence</i> , <i>Value Chain Scoreboard<sup>TM</sup></i> , <i>Intangible Assets Monitor</i>

Źródło: Sveiby (2001).

Warto również przywołać podział metod pomiaru kapitału intelektualnego oparty na wydzieleniu odrębnych grup, biorąc pod uwagę stopień skomplikowania wskaźników, mierników, metryk i systemów. Podział ten zaprezentowano w tabeli 4.

**Tabela 4.** Klasyfikacja metod pomiaru kapitału intelektualnego według stopnia ich skomplikowania

Charakterystyka metod	Przykłady
Wskaźniki kapitału intelektualnego – najprostsze narzędzie do pomiaru poszczególnych elementów kapitału intelektualnego w przedsiębiorstwie; wymaga zarówno dokładnych danych wyjściowych, jak i dużej wiedzy osób dokonujących pomiarów	Wskaźniki Duńskiej Rady Rozwoju Handlu i Przemysłu z 1997 r. – cztery grupy wskaźników dotyczących: 1) kapitału ludzkiego (np. staż pracy, wykształcenie, koszty wykształcenia, satysfakcja pracownika, wartość dodana przypadająca na pracownika); 2) kapitału klienta (np. alokacja sprzedaży ze względu na rynek/klienta, satysfakcja klientów, poziom obrotów uzyskanych od stałych klientów); 3) kapitału technologii (np. całkowita inwestycja w IT, znajomość technologii IT, liczba stanowisk IT); 4) kapitału procesów (np. koszt procesu, alokacja personelu w przekroju procesów, procent braków, reputacja przedsiębiorstwa)
Mierniki pomiaru kapitału intelektualnego – zestawienie wielu wskaźników ilościowych i jakościowych, pokazujące poziom i zmiany głównych kategorii kapitału intelektualnego oraz odzwierciedlające powiązania między jego składnikami	Mierniki pomiaru kapitału intelektualnego według L.L.K. Lima i P. Dallimore’a obejmujące dwie kategorie podzielone na elementy charakteryzowane prostymi wskaźnikami: 1) kapitały zarządzania <i>know-how</i> – kategoria obejmująca takie elementy, jak kapitał ludzki, kapitał korporacyjny, kapitał biznesu, kapitał funkcjonalny; 2) kapitały marketingu <i>know-how</i> – kategoria zawierająca takie elementy, jak kapitał klienta, kapitał dostawcy, kapitał porozumień/spółki, kapitał inwestorów
Metryki pomiaru kapitału intelektualnego – określają syntetyczny poziom kapitału intelektualnego całego podmiotu lub jego jednostek; bardziej złożona forma od mierników	Model IAMV <sup>TM</sup> ( <i>Investor Assigned Market Value</i> ) Model „odkrywawartości” ( <i>The Value Explorer<sup>TM</sup></i> ) Model IAV innowacyjnych aktywów niematerialnych ( <i>Intangible Assets Valuation</i> ) Model IC-Index
Systemy pomiaru kapitału intelektualnego – świadomość roli kapitału intelektualnego wśród pracowników i menedżerów, konieczne spełnienie warunków w zarządzaniu organizacją	Nawigator Skandii ( <i>Skandia Navigator<sup>TM</sup></i> ) Monitor aktywów niematerialnych ( <i>Intangible Assets Monitor – IAM</i> ) Zrównoważona karta wyników ( <i>Balanced Scorecard – BSC</i> ) Model VSC <sup>TM</sup> ( <i>Value Chain Scoreboard</i> ) Model IC-Rating <sup>TM</sup> Broker technologii ( <i>Technology Broker</i> )

**Tabela 4.** Klasyfikacja metod pomiaru kapitału intelektualnego według stopnia ich skomplikowania (*ciąg dalszy*)

Charakterystyka metod	Przykłady
	Model IVM <sup>TM</sup> ( <i>Inclusive Valuation Methodology</i> ) Model TVC <sup>TM</sup> ( <i>Total Value Creation</i> ) Model HVA ( <i>Holistic Value Approach</i> )

Źródło: Kicińska, [w:] Kasiewicz i in. (2006, s. 118–161).

W swojej publikacji L. Niemczyk (2013, s. 19) odnosi się wyłącznie do jednej z powyżej wyliczonych metod wyznaczania wartości kapitału intelektualnego, polegającej na obliczaniu wartości kapitału intelektualnego jako różnicy między wartością rynkową przedsiębiorstwa a wartością księgową, uznając ją za podejście fałszywe.

Autor, w odniesieniu do przyjętego w publikacji sposobu rozumienia definicji aktywów kompetencyjnych i kapitału intelektualnego, proponuje określone metody bezpośredniego pomiaru kapitału intelektualnego, poprzez oszacowanie wartości poszczególnych jego elementów: kompetencji nabywanych w procesie edukacji, a także tych będących rezultatem doświadczenia zawodowego. Proponuje on, aby jednostki edukacyjne, oprócz tradycyjnych dyplomów i zaświadczeń, wystawiały tzw. notę edukacyjną, stosując dwie podstawowe metody wyceny kompetencji uzyskanych w procesie kształcenia: metodę ekwiwalentu pieniężnego (ceny sprzedaży) oraz metodę normatywnego kosztu wytworzenia kompetencji (Niemczyk, 2013, s. 70, 79). Natomiast w przypadku braku not edukacyjnych sugeruje zastosowanie metody kosztu historycznego oraz metody odtworzeniowej (Niemczyk, 2013, s. 85).

W odniesieniu do trzeciego elementu kompetencji pracowniczych – doświadczenia zawodowego L. Niemczyk proponuje zastosowanie umownej konwencji, stanowiącej, że wartość doświadczenia zawodowego po roku pracy na pełnym etacie, na stanowisku zgodnym ze zdobytym wykształceniem, wynosi:

$$\text{Kompetencje} \times \text{stopa procentowa (r)} \times 100\%.$$

Stopa procentowa  $r$  to stopa procentowa obowiązująca w gospodarce, określająca zmienną wartość pieniądza w czasie oraz stanowiąca uniwersalny współczynnik upływającego czasu (Niemczyk, 2013, s. 87).

L. Niemczyk (2013, s. 68) podkreśla jednocześnie brak dotychczasowej praktyki w ekonomicznym dokumentowaniu kompetencji powstających w procesie edukacji i wskazuje na rolę jednostek świadczących usługi edukacyjne w tym zakresie. Prezentuje on metody wyceny kompetencji przez jednostki edukacyjne. Przedstawione propozycje metod wyceny – wycena metodą ekwiwalentu pieniężnego (edukacja pełnopłatna), wycena metodą normatywnego kosztu wytworzenia (edukacja bezpłatna lub częściowo odpłatna), wycena kompetencji w przypadku braku not, proces samokształcenia – generalnie oparte są na idei, że wartość kompetencji zdobytych podczas procesu edukacji odpowiada kosztowi tego procesu.

Metody te nie odzwierciedlają złożoności problematyki (przykładowe problemy: nie jest brana pod uwagę ocena na dyplomie, problem kompetencji nieudokumento-



wanych dyplomem, praca w innym zawodzie niż ukończony kierunek studiów, problem upływu czasu i aktualizacji kompetencji).

Ponadto wycena metodą normatywnego kosztu wytworzenia ma według L. Niemczyka opierać się na odpowiednio zmodyfikowanej metodzie ABC (*activity-based costing*), zgodnie z którą koszty zasobów zużywanych w związku z realizowanymi działaniami edukacyjnymi przypisuje się obiektom edukacyjnym, tj. poszczególnym rocznikom studentów. W tym celu autor postuluje ograniczenie wykorzystywanych w jednostkach edukacyjnych zasobów do pracowników i pomieszczeń, pomijając koszt zużycia materiałów i urządzeń. W odniesieniu do tych kosztów złożonych postuluje on bazowanie nie na kosztach rzeczywistych, lecz na koszcie alternatywnym (Niemczyk, 2013, s. 74–75).

W stosunku do zaproponowanego ujęcia pojawiają się wątpliwości, dlaczego zasoby mają zostać ograniczone jedynie do pracowników oraz wykorzystywanych pomieszczeń, a także w jaki sposób liczyć koszt alternatywny (informacja o średnim koszcie rynkowym nie jest precyzyjna). Trudno wobec tego uznać, że proponowane rozwiązanie pozwala na prawidłową i rzetelną wycenę kompetencji uzyskiwanych w jednostkach edukacyjnych.

Wątpliwości wywołują również zaproponowane metody wyceny doświadczenia oparte na generalnej zależności, że doświadczenie zawodowe (1 rok) = kompetencje  $\times$  stopa procentowa  $r \times 100\%$  (Niemczyk, 2013, s. 87). Użyta we wzorze „stopa procentowa w gospodarce” jako odpowiednik zmiennej wartości pieniądza w czasie nie została dokładnie zdefiniowana. Zaproponowane metody wyceny aktywów kompetencyjnych nie spełniają cech jakościowych wskazanych w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości przywołanych przez autora („Informacje są wiarygodne, gdy (...) użytkownicy mogą być pewni, że wiernie odzwierciedlają to, co starają się odzwierciedlać”, zob. Niemczyk, 2013, s. 112).

Propozycje L. Niemczyka stanowią niewątpliwie wkład autorski, wychodzący poza przedstawiany w literaturze przedmiotu zbiór metod wyceny elementów kapitału intelektualnego, zawężony do elementów wynikających z przyjętych w publikacji definicji. Wydaje się jednak, że zaproponowane metody, charakteryzujące się zbyt dużymi uproszczeniami, nie pozwalają na wiarygodną wycenę kompetencji pracowników. Z drugiej strony, trzeba także zauważyć, że w publikacji brakuje odniesienia do występujących w literaturze przedmiotu propozycji modeli pomiaru indywidualnego kapitału ludzkiego (np. model oparty na koszcie historycznym – koncepcyjne ujęcie modelu kosztów ponoszonych na czynnik ludzki, opartego na wycenie w koszcie historycznym, zaproponował w 1984 r. J. Wasieł; model oparty na koszcie odtworzenia zasobów ludzkich lub na kosztach alternatywnych; model określający oczekiwaną wartość jednostki w organizacji; modele pieniężne oparte na terażniejszej wartości przyszłych wpływów) czy też standardów rachunkowości zasobów ludzkich (kierunki modyfikacji układu kalkulacyjnego kosztów czy nowy układ sprawozdań finansowych) (por. Wasieł, 1984, s. 23–45; Dobija, 1997, s. 34–41; Dobija, 2003, s. 130–196; Jarugowa, Fijałkowska, 2002, s. 44–53).

Literatura przedmiotu z zakresu problematyki kapitału ludzkiego obejmuje także zagadnienie kosztów jakości zarządzania zasobami ludzkimi – ich identyfikację oraz

ewaluację jako elementów wpływających na pomiar i wycenę kapitału ludzkiego (por. Lipka i in., 2009). Przy założeniu, że zasoby ludzkie mogą być traktowane jako aktywa i mogą być częścią rachunkowości, wartościowe byłoby, gdyby L. Niemczyk odniósł się do dotychczasowego dorobku dotyczącego kapitału ludzkiego w zakresie przyjętej przez siebie definicji aktywów kompetencyjnych.

#### **4. Ewidencja i sprawozdawczość kapitału intelektualnego w księgach organizacji**

Zgodnie z koncepcją rachunkowości dotyczącą bilansowego układu poszczególnych składników przedsiębiorstwa, kapitał intelektualny jest źródłem finansowania zasobów przedsiębiorstwa. Z pojęciem kapitału intelektualnego łączone jest w literaturze przedmiotu pojęcie aktywów niematerialnych. Według K. Perechudy (2006, s. 146–147), ich charakterystyczną cechą są problemy z jednoznacznym zdefiniowaniem ich natury oraz związana z nimi niejednolita terminologia; w użyciu są określenia takie, jak „kapitał intelektualny”, „aktywa niewidzialne”, „kapitał wiedzy”, „krytyczne zasoby niematerialne”. W związku z tym istnieje luka w prezentowaniu w rachunkowości tych ważnych składników zasobów przedsiębiorstwa, które niewątpliwie stają się głównym (strategicznym) elementem tworzenia wartości dodanej w przedsiębiorstwie. Uregulowania dotyczące ewidencji wartości niematerialnych i prawnych przedstawiono w tabeli 5.

Zgodnie z dotychczasowymi uregulowaniami dotyczącymi ujmowania wartości niematerialnych i prawnych w księgach rachunkowych mogą być wprowadzone tylko te zakupione, natomiast istnieją duże ograniczenia związane z wykazywaniem wartości niematerialnych wytworzonych we własnym zakresie (zob. tabela 5). Tradycyjne sprawozdanie finansowe, na które składają się bilans, rachunek zysków i strat, informacja dodatkowa, a w dużych jednostkach objętych badaniem przez biegłego rewidenta dodatkowo rachunek przepływów pieniężnych i zestawienie zmian w kapitale własnym, przedstawia zatem wyłącznie sytuację majątkowej i finansową jednostki, co w warunkach postępującej globalizacji i nasilającej się konkurencji nie wystarcza do ukazania pełnego, rzetelnego i jasnego obrazu danego podmiotu (por. Gregorczyk, 2013; Dobija, 2003, s. 48–49).

System raportowania finansowego opartego na danych historycznych nie jest wystarczający (D. Dobija, 2003, s. 46), dlatego jeżeli chodzi o pozostałe wartości niematerialne i prawne, nieujęte w tradycyjnym sprawozdaniu finansowym, literatura przedmiotu wskazuje rachunkowość zarządczą jako tę, która wypełni tę lukę (m.in. Dobija, 1996, s. 31–40). Niemniej jednak i tu, zdaniem Jarugowej i Fijałkowskiej (2002, s. 35), należy zwrócić uwagę na tradycyjne podejście do rachunkowości zarządczej, które wymaga zmian w związku z ewoluowaniem roli niefinansowych aktywów trwałych w przedsiębiorstwach. Również z wytycznych przygotowanych dla Ministerstwa Gospodarki (2012) wynika, że rachunkowość zarządcza może wspierać raportowanie obszarów finansowych i niefinansowych.

**Tabela 5.** Uregulowania dotyczące ewidencji wartości niematerialnych i prawnych

<b>Wyszczególnienie</b>	<b>Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości</b>	<b>MSR nr 38 Aktywa niematerialne</b>	<b>MSSF nr 3 Połączenia jednostek gospodarczych</b>
<b>Definicja</b>	Wartości niematerialne i prawne są nabyte przez jednostkę, zaliczane do aktywów trwałych, prawa majątkowe nadające się do gospodarego wykorzystania o przewidywanym okresie ekonomicznej użyteczności dłuższym niż rok, przeznaczone do używania na potrzeby jednostki. Zalicza się tu też wartość firmy oraz koszty zakończonych prac rozwojowych.	Składnik wartości niematerialnych to składnik aktywów o następujących cechach: – jest możliwy do zidentyfikowania, – jest kontrolowany przez jednostkę, – niepieniężny i nieposiadający postaci fizycznej.	Wartość firmy ( <i>goodwill</i> ) – różnica między wartością całego przejmowanego przedsiębiorstwa a wchodzącymi w jego skład poszczególnymi identyfikowalnymi aktywami i zobowiązaniami.
<b>Ujęcie</b>	Gdy spełnia warunek, że jest kontrolowanym przez jednostkę zasobem majątkowym o wiarygodnie określonej wartości, powstałym w wyniku przeszłych zdarzeń, które w ocenie kierownika jednostki spowodują w przyszłości wpływ do jednostki korzyści ekonomicznych.	Składniki wartości niematerialnych należy ująć w sprawozdaniu wtedy i tylko wtedy, gdy spełniają: – kryteria zawarte w definicji, – kryteria ujęcia: – jest prawdopodobne, że jednostka gospodarcza osiągnie przyszłe korzyści ekonomiczne, które można przyporządkować danemu składnikowi aktywów oraz – można wiarygodnie ustalić koszt (cenę nabycia lub koszt wytworzenia) danego składnika aktywów.	Wartość firmy należy ująć w sprawozdaniu zgodnie z kryteriami zawartymi w definicji.

Tabela 5. Uregulowania dotyczące ewidencji wartości niematerialnych i prawnych (ciąg dalszy)

Wyszczególnienie	Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości	MSR nr 38 <i>Aktywa niematerialne</i>	MSSF nr 3 <i>Połączeniu jednostek gospodarczych</i>
<b>Klasyfikacja</b>	Zalicza się tu np. autorskie prawa majątkowe, prawa pokrewne, licencje, koncesje, a także prawa do: wynalazków, patentów, znaków towarowych, wzorów zdobniczych, wartość stanowiącą równowartość <i>know-how</i> – o przewidywanym okresie użyteczności dłuższym niż rok, wartość firmy, koszty zakończonych prac rozwojowych.	Według MSR 38 wytworzone przez jednostkę we własnym zakresie wartość firmy, znak towarowy, znak firmowy, tytuły czasopism, tytuły wydawnicze, wykazy odbiorców i pozycje o podobnym charakterze nie powinny być ujmowane jako aktywa. Jedynie ujmowane są w sprawozdaniu finansowym stanowiące wartości niematerialne prace rozwojowe.	Wartość firmy – aktywa trwałe. Ujemna wartość firmy – po dokonaniu ponownej oceny w przypadku powstania nadwyżki – zysk przysługujący wynikający z okazyjnego nabycia.
<b>Koszty (amortyzacja)</b>	Odpisy dokonywane są metodą systematycznego, planowego rozłożenia ich wartości początkowej na ustalony okres użytkowania.	Wartość aktywów niematerialnych o określonym okresie użytkowania podlega amortyzacji, natomiast aktywa niematerialne, gdzie brak jest określenia okresu użytkowa	Wartość firmy nie jest amortyzowana, podlega ona obowiązkowym testom na utratę wartości. Ewentualne odpisy z tytułu utraty wartości ujmuje się w kosztach okresu (bez

Wyszczególnienie	Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości	MSR nr 38 <i>Aktywa niematerialne</i>	MSSF nr 3 <i>Połączenia jednostek gospodarczych</i>
		nia, nie podlegają amortyzacji, a należy przeprowadzić test na utratę wartości takiego składnika, porównując jego wartość odzy-skiwalną z wartością bilansową.	możliwości ich późniejszego od-wrócenia).  Ujemna wartość firmy (po doko-naniu ponownej oceny i ujęciu w zysku/stracie po ponownej oce-nie) traktowana jest jako zysk przejmującego wynikający z oka-zyjnego nabycia.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Ustawa o rachunkowości* (1994), Międzynarodowy Standard Rachunkowości nr 38, Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej nr 3 (por. Jarugowa, Fijałkowska, 2002, s. 62–63).

Obecnie można obserwować zmiany w zakresie rocznego raportowania przez przedsiębiorstwa, zwłaszcza przez duże jednostki, a także podmioty notowane na giełdach<sup>3</sup>. Raporty, oprócz wskazanych przez prawo elementów, zawierają dodatkowe dobrowolne ujawnienia dotyczące między innymi kapitału intelektualnego, które mają charakter również informacji pozafinansowych i często informacji opisowych. W tym zakresie ważną rolę może odegrać sprawozdanie z działalności. Często praktyką jest bowiem ujmowanie w tym sprawozdaniu informacji na temat wybranych elementów kapitału intelektualnego (Frąckowiak, red., 2011, s. 99).

Znaczenie sprawozdania z działalności w kontekście sprawozdawczości kapitału intelektualnego potwierdzają zmiany dokonywane zarówno w prawodawstwie międzynarodowym, jak i krajowym. W 2010 r. Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (International Accounting Standards Board – IASB) opublikowała wytyczne dotyczące sprawozdania z działalności zatytułowane *IFRS Practice Statement. Management Commentary. A Framework for Presentation*, zgodnie z którymi w sprawozdaniu tym powinny zostać ujęte informacje o najbardziej znaczących zasobach jednostki, a więc także o kapitale intelektualnym (*IFRS Practice Statement*, 2010, par. 24 i 29). Natomiast w 2014 r. został przyjęty Krajowy Standard Rachunkowości nr 9 *Sprawozdanie z działalności*, który w części VI, odnoszącej się do zawartości sprawozdania z działalności, w punkcie 6.19 wskazuje, że w sprawozdaniu jednostka powinna m.in. przedstawić kluczowe zasoby niematerialne, w szczególności te nieuwzględnione w bilansie, które są nieodzowne do niezakłóconego prowadzenia i rozwoju działalności (Krajowy Standard Rachunkowości nr 9, 2014, pkt 6.19).

Przedsiębiorstwa w praktyce decydują się również na publikację odrębnego raportu poświęconego kapitałowi intelektualnemu lub jego wybranym elementom, np. kapitałowi ludzkiemu. Należy jednak zaznaczyć, że wymaga to dodatkowych działań w ramach systemu ewidencyjnego w przedsiębiorstwie, ponieważ istniejące uregulowania rachunkowości finansowej nie stanowią podstawy do ewidencjonowania i raportowania większości składników i elementów aktywów niematerialnych.

Podejmowanych jest wiele inicjatyw dotyczących raportowania kapitału intelektualnego, jak np. projekty Komisji Europejskiej: RICARDIS (*Reporting on Intellectual Capital to Augment Research Development and Innovation in SMEs*), InCaS (*Intellectual Capital Statements*) oraz CADIC (*Cross Organisational Assessment and Development of IC*), projekt Europejskiej Federacji Analityków Finansowych (European Federation of Financial Analysts – EFFAS) czy projekt Światowej Inicjatywy na rzecz Kapitału Intelektualnego (World Intellectual Capital Initiative – WICI) (Edvinsson, 2013, s. 164–165).

---

<sup>3</sup> W Dzienniku Urzędowym UE 15 listopada 2014 r. została opublikowana dyrektywa 2014/95/UE zmieniająca dyrektywę 2013/34/UE w odniesieniu do ujawniania informacji niefinansowych i informacji dotyczących różnorodności przez niektóre duże spółki. Dyrektywa ta dostarcza wytycznych w celu ułatwiania ujawniania informacji niefinansowych przy uwzględnieniu najlepszych praktyk biznesowych i rozwiązań międzynarodowych. Nowe rozwiązania będą musiały stosować przedsiębiorstwa, które są jednostkami zainteresowania publicznego zatrudniającymi powyżej 500 pracowników.

Szczególnie cenną inicjatywą są prace<sup>4</sup> prowadzone nad wdrożeniem do sprawozdawczości firm tzw. sprawozdawczości zintegrowanej, która połączyłaby informacje retro- i prospektywne dotyczące strategii firmy, modelu działalności, ładu korporacyjnego, osiągniętych wyników, przedstawiając gospodarcze, społeczne i środowiskowe warunki działania firmy, które będą użyteczne dla interesariuszy w zaspokajaniu ich potrzeb informacyjnych do podejmowania decyzji (m.in. Kobiela-Pionnier, 2012; Krasodomska, 2012; Marcinkowska, 2004; Michalczyk, Mikulska, 2014).

Odmienne zdanie ma L. Niemczyk (2013, s. 15), który uważa za konieczne włączenie ewidencji kapitału intelektualnego i aktywów kompetencyjnych jako nowego działu do rachunkowości finansowej<sup>5</sup>. Potwierdza on, że koncepcja ewidencji kapitału intelektualnego jest najbliższa wartościom niematerialnym i prawnym, a według MSR wartościom niematerialnym (Niemczyk, 2013, s. 98). Proponuje rozbudowę tradycyjnego zakładowego planu kont o nowe konta dotyczące tego zagadnienia (Niemczyk, 2013, s. 118, 152–153) i ewidencję aktywów kompetencyjnych i kapitału intelektualnego oraz związanych z tym kosztów kompetencyjnych zgodnie z zasadą podwójnego zapisu.

Autor dość szczegółowo wskazuje sposób ewidencjonowania informacji dotyczących aktywów kompetencyjnych w systemie rachunkowym jednostki. Wskazuje na niezbędną podstawę zapisów, jaką jest dokumentacja, w odniesieniu do której proponuje wykorzystanie klasyfikacji zawodów i specjalizacji (Niemczyk, 2013, s. 54), a także postuluje wprowadzenie przez jednostki edukacyjne nowych dokumentów – not edukacyjnych, które byłyby podstawą zapisów księgowych w zakresie wyceny kompetencji (Niemczyk, 2013, s. 79). Proponuje również wprowadzenie nowego 9 zespołu kont w zakładowym planie kont, dotyczącego aktywów kompetencyjnych i kapitału intelektualnego (Niemczyk, 2013, s. 118).

W aktywach kompetencyjnych zaproponowane zostało ujęcie wiedzy pracowników zatrudnionych na podstawie umowy o pracę i innych umów pokrewnych, a także w „uzasadnionych przypadkach” kompetencji właścicieli, doradców, członków rad nadzorczych na podstawie trwałego zaangażowania w działalność przedsiębiorstwa (Niemczyk, 2013, s.110). Autor nie sprecyzował pojęcia „uzasadnione przypadki”, ponadto nie przedstawił sposobu ujmowania wyceny wiedzy osób zatrudnionych w wielu jednostkach jednocześnie.

---

<sup>4</sup> Prace nad wprowadzeniem sprawozdawczości zintegrowanej są prowadzone przez Międzynarodową Radę ds. Zintegrowanej Sprawozdawczości (International Integrated Reporting Council – IIRC), której członkami są przedstawiciele następujących organizacji: International Accounting Standards Board (IASB), Financial Accounting Standards Board (FASB), International Federation of Accountants (IFAC), UN Global Compact, World Business Council for Sustainable Development, International Organization of Securities Commissions (IOSCO), Transparency International czy Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW). Zob. Krasodomska (2012, s. 101).

<sup>5</sup> Wcześniej problematyką poszerzenia paradygmatu i zasad rachunkowości o zagadnienia związane z kapitałem ludzkim zajmował się M. Dobija, przedstawiając m.in. propozycję sprawozdania bilansowego uwzględniającego aktywa społeczne czy też wprowadzenie dodatkowych kont bilansowych. Zob. Dobija (1997, s. 29–41).

W przywoływanej publikacji L. Niemczyk (2013, s. 135) wskazuje, że rachunek kosztów pracy obejmuje swoim zakresem funkcje, które w nowym ujęciu powinny zostać pokazane w ramach rachunku kosztów kompetencji. Nakreśla autorską propozycję rozszerzenia zespołu kosztów prostych (rodzajowych) o konto „Koszty kompetencji”, co również wymusi rozszerzenie kosztów działalności operacyjnej w rachunku zysków i strat w wariantcie porównawczym (Niemczyk, 2013, s. 153) oraz w zespole 2 konto „Rozrachunki z tytułu kompetencji” (Niemczyk, 2013, s. 137). Na koncie tym, według propozycji autora, będzie ujmowana całość lub część wynagrodzeń wykwalifikowanych pracowników bez względu na to, jakim stosunkiem prawnym są oni związani z przedsiębiorstwem. Konto to ma przejąć ewidencję wybranych operacji gospodarczych obecnie księgowanych na kontach „Wynagrodzenia” i „Usługi obce” (Niemczyk, 2013, s. 152).

Ponadto w analizowanej publikacji zostały omówione metody kalkulacji kosztów kompetencji. Autor wymienia pięć metod kalkulacji kosztów (sugerując, że nie jest to lista zamknięta), a mianowicie (Niemczyk, 2013, s. 140):

- 1) kosztu zerowego,
- 2) kosztu pełnego,
- 3) kosztu separowanego,
- 4) kosztu minimalnego,
- 5) kosztu mieszanego.

W autorskiej propozycji metod kalkulacji kosztów kompetencyjnych brakuje jednak ujednoczonych i zdefiniowanych podstaw służących kalkulacji, np. w metodzie zerowej porównywane są koszty kompetencji ze średnim wynagrodzeniem w jednostce (Niemczyk, 2013, s. 141), natomiast w metodzie kosztu separowanego ze średnim kosztem zatrudnienia w gospodarce narodowej lub w regionie (Niemczyk, 2013, s. 144). W przypadku zastosowania metody kosztu minimalnego autor zastosował w wyliczeniu stopę procentową kosztu alternatywnego bez sprecyzowania, jaką stopę procentową należy zastosować (Niemczyk, 2013, s. 147).

Konsekwencją przedstawionych zasad ewidencji jest propozycja nowej konstrukcji bilansu opartego na wiedzy (Niemczyk, 2013, s. 101) i rachunku zysków i strat w wariantcie porównawczym<sup>6</sup> (Niemczyk, 2013, s. 154–155). Autor proponuje nowy układ bilansu oparty na wiedzy, w którym w aktywach przed majątkiem trwałym umieszcza aktywa kompetencyjne, a w pasywach przed kapitałami własnymi kapitał intelektualny, uzasadniając takie umiejscowienie układem bilansu (Niemczyk, 2013, s. 100–101). Przed wprowadzeniem danych do bilansu jednostki autor proponuje stworzenie dla pracowników tzw. bilansu wiedzy osobistej. Według autora w bilansie tym pracownicy nie powinni wykazywać kompetencji, których nie opanowali (Niemczyk, 2013, s. 86), co oczywiście jest słuszne, ale wydaje się nierealne w praktyce gospodarczej. Podobnie autor zauważa w odniesieniu do bilansu przedsiębiorstwa: „Klasyfikując kompetencje do ujęcia (w bilansie opartym na wiedzy), należy ocenić,

---

<sup>6</sup> Zdaniem L. Niemczyka (2013, s. 155) rachunek zysków i strat w wariantcie kalkulacyjnym nie wymaga modyfikacji.



czy są one trwale zaangażowane w działalność przedsiębiorstwa” (Niemczyk, 2013, s. 110). Jednak kto ma to ocenić? Na podstawie jakich obiektywnych kryteriów?

Analizując treść publikacji, ma się przekonanie, że autor proponuje wprowadzenie do rachunkowości finansowej nowego działu rachunkowości kapitału intelektualnego i aktywów kompetencyjnych, czego konsekwencją ma być wprowadzenie nowego wzoru bilansu opartego na wiedzy. Tymczasem w dalszej części rozważań wraca on do rozwiązania istniejącego obecnie, a więc pozabilansowego ujęcia zagadnień dotyczących kapitału intelektualnego jako elementu nieobowiązkowego (uznaniowego). Uzasadniając takie podejście, autor wskazuje na brak odpowiednich wzorców bilansu w prawie bilansowym (Niemczyk, 2013, s. 113). Dlatego proponuje ujmowanie bilansu opartego na wiedzy jako „załącznika” do informacji dodatkowej (Niemczyk, 2013, s. 113–114), co budzi dalsze wątpliwości dotyczące zaproponowanego rozwiązania. Konstrukcja i idea samej informacji dodatkowej mają przeciez charakter „otwarty” i pozwalają jednostce na wprowadzenie danych, które przyczynią się do lepszego zrozumienia sytuacji majątkowej i finansowej jednostki (Ustawa o rachunkowości, art. 48, ust. 2, pkt 2d).

## Podsumowanie

Autorki tego artykułu dokonały próby zestawienia (tabela 6) wybranych zagadnień poruszanych w publikacji L. Niemczyka *Rachunkowość finansowa aktywów kompetencyjnych i kapitału intelektualnego. Nowy dział rachunkowości z poglądami przedstawianymi w literaturze przedmiotu*.

**Tabela 6.** Wybrane zagadnienia kapitału intelektualnego w publikacji L. Niemczyka na tle literatury przedmiotu

Zagadnienie	Literatura przedmiotu/uregulowania prawne	Propozycje rozwiązań przedstawione przez L. Niemczyka
Pojęcie i elementy składowe kapitału intelektualnego	Duża liczba definicji i koncepcji elementów składowych kapitału intelektualnego  Brak jednej ogólnie przyjętej definicji	Odrzucenie wszystkich definicji kapitału intelektualnego przedstawionych w literaturze jako niemożliwych do zaakceptowania z punktu widzenia rachunkowości. Zaproponowanie własnej autorskiej definicji opartej na elementach kapitału ludzkiego.
Pomiar i wycena kapitału intelektualnego	Liczne wskaźniki, mierniki, metody dotyczące szeroko rozumianego kapitału intelektualnego	Autorskie propozycje pomiaru i wyceny aktywów kompetencyjnych rozumianych jako wiedza, umiejętności i doświadczenie

**Tabela 6.** Wybrane zagadnienia kapitału intelektualnego w publikacji L. Niemczyka na tle literatury przedmiotu (*ciąg dalszy*)

Zagadnienie	Literatura przedmiotu/uregulowania prawne	Propozycje rozwiązań przedstawione przez L. Niemczyka
Ewidencja kapitału intelektualnego	Luka w tradycyjnej rachunkowości finansowej, wspomaganie sprawozdawczości przez rachunkowość zarządczą	Wprowadzenie nowego działu rachunkowości finansowej – „rachunkowość aktywów kompetencyjnych i kapitału intelektualnego” – zaproponowanie rozbudowy tradycyjnego zakładowego planu kont o nowe konta służące do ewidencji aktywów kompetencyjnych i kapitału intelektualnego
Sprawozdawczość finansowa	Sprawozdawczość w ramach raportowania zintegrowanego lub jako dodatkowy raport	Wprowadzenie do sprawozdania finansowego „bilansu opartego na wiedzy” w postaci „załącznika do informacji dodatkowej”

Źródło: opracowanie własne.

Analizując tabelę 6, należy zwrócić uwagę na odmienne, w stosunku do literatury przedmiotu, podejście L. Niemczyka do poszczególnych zagadnień. Niewątpliwie publikacja ta wniosła wkład do dyskusji dotyczącej tak ważnego zagadnienia, jakim jest kapitał intelektualny i jego ujęcie w rachunkowości. Zdaniem autorek, nie odnosi się ona i nie uwzględnia (lub uwzględnia tylko w bardzo ograniczonym zakresie) dotychczasowego dorobku literatury przedmiotu. Sprowadza ujmowanie kapitału intelektualnego do kapitału ludzkiego, a właściwie tylko do niektórych jego elementów, tj. do wykształcenia i doświadczenia zawodowego, natomiast pozostałe zagadnienia traktowane są jako „uboczne”. Zaproponowane metody definiowania poszczególnych pojęć, ich pomiar i ewidencja wymagają dalszej analizy i dyskusji, gdyż przedstawione rozwiązania budzą dużo pytań i wątpliwości, poczynając od przedstawionych definicji, koncepcji pomiaru, a kończąc na sprawozdawczości.

Przywołana publikacja może stanowić przyczynek do dyskusji nad ewidencją aktywów kompetencyjnych i kapitału intelektualnego. Jednak wydaje się, że traktowanie – zgodnie z intencją autora – książki jako podręcznika nie jest do końca uzasadnione. Podręcznik to książka, zawierająca zbiór podstawowych informacji z zakresu określonej dziedziny (Szymczak, red., 1988, s. 745), natomiast omawiana pozycja jest swego rodzaju autorską propozycją, która powinna dopiero zostać poddana pod dyskusję w środowisku teoretyków i praktyków rachunkowości. Praca zawierająca nowe koncepcje powinna również zawierać przegląd dotychczasowej literatury w zakresie poruszanej problematyki. Tymczasem wydaje się, że autor zbyt ogólnie odniósł się zarówno do istniejących definicji kapitału intelektualnego, jak i do jego pomiaru.

## Literatura

- Barney J.B. (1986), *Strategic factor markets: expectations, luck and business strategy*, „Management Science”, vol. 13, [za:] A. Ujwary-Gil (2009), *Koncepcja zasobowej teorii przedsiębiorstwa – całościowe ujęcie i kierunek dalszych badań*, „Przegląd Organizacji”, nr 6, s. 24–27.
- Boulton R.E.S., Libert B.D., Samek S.M. (2001), *Odczytując kod wartości. Jak firmy tworzą wartość w nowej gospodarce*, WIG-Press, Warszawa.
- Bratnicki M. (2000), *Podstawy współczesnego myślenia o zarządzaniu*, Wydawnictwo Triada, Dąbrowa Górnicza, [za:] E. Skrzypek (2005), *Kapitał intelektualny oraz możliwości jego wyceny*, [w:] E. Skrzypek (red.), *Kapitał intelektualny jako szansa na poprawę jakości zarządzania w warunkach globalizacji*, Zakład Ekonomiki Jakości i Zarządzania Wiedzą, Wydział Ekonomiczny Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Lublin.
- Bratnicki M., Strużyńska J. (2001), *Przedsiębiorczość i kapitał intelektualny*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice, [za:] M. Jabłoński (2009), *Zarządzanie wartością przedsiębiorstw o orientacji jakościowej a kapitał intelektualny*, Oficyna Wydawnicza Humanitas, Sosnowiec.
- Brooking A. (1997), *Intellectual Capital*, International Thomson Business Press, London.
- Dobjina D. (2003), *Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa*, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa.
- Dobjina M. (1997), *Bilans i sprawozdanie o wartości dodanej w rachunkowości społeczno-ekonomicznej*, „Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej”, t. 40, SKwP, Warszawa, s. 29–41.
- Dobjina M. (1996), *Wartość i koszty kapitału społecznego w aspekcie rachunkowości zarządczej*, „Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej”, t. 35, SKwP, Warszawa, s. 31–40.
- Drucker P.F. (1995), *Then information executives truly need*, „Harvard Business Review”, January–February, styczeń-luty, [za:] S. Kasiewicz, W. Rogowski, M. Kicińska (2006), *Kapitał intelektualny. Spojrzenie z perspektywy interesariuszy*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- Edvinsson L. (2013), *IC 21: reflections from 21 years of IC practice and theory*, „Journal of Intellectual Capital”, vol. 14, no 1, s. 163–172.
- Edvinsson L., Malone M.S. (2001), *Kapitał intelektualny*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Fijałkowska J. (2012), *Analiza porównawcza wybranych metod pomiaru i wyceny kapitału intelektualnego*, „Zarządzanie i Finanse”, t. 3, nr 1, s. 415–425.
- Frąckowiak W. (red.) (2011), *Raport roczny spółki publicznej*, Instytut Rachunkowości i Podatków, Warszawa.
- Frejtag-Mika E. (2012), *Kreatywność kapitału intelektualnego – kooperacja czy konkurencja w B+R. Dylematy semantyczne kapitału intelektualnego*, „Acta Universitatis Lodzensis. Folia Oeconomica”, nr 268, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 71–84.
- Gierszewska G., Romanowska M. (2009), *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.
- Hass Edersheim E. (2010), *Przesłanie Druckera. Zarządzanie oparte na wiedzy*, MT Biznes, Warszawa.
- Itami H. (1987), *Mobilizing Invisible Assets*, Harvard University Press, Cambridge, [za:] A. Ujwary-Gil (2009), *Koncepcja zasobowej teorii przedsiębiorstwa – całościowe ujęcie i kierunek dalszych badań*, „Przegląd Organizacji”, nr 6, s. 24–27.
- Jarugowa A., Fijałkowska J. (2002), *Rachunkowość i zarządzanie kapitałem intelektualnym*, ODDK, Gdańsk.
- Jashapara A. (2006), *Zarządzanie wiedzą. Zintegrowane podejście*, PWE, Warszawa, [za:] M. Kłak (2010), *Zarządzanie wiedzą we współczesnym przedsiębiorstwie*, Kieleckie Towarzystwo Edukacji Ekonomicznej na zlecenie Wyższej Szkoły Ekonomii i Prawa im. prof. Edwarda Lipińskiego w Kielcach, Kielce.
- Karmańska A. (2013), *Nauka rachunkowości, proces poznawczy, paradygmaty i prawda w rachunkowości – garść ustaleń i refleksji*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 71 (127), SKwP, Warszawa, s. 125–146.

- Kasiewicz S., Rogowski W., Kicińska M. (2006), *Kapitał intelektualny. Spojrzenie z perspektywy interesariuszy*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- Kicińska M. (2006), *Metody pomiaru kapitału intelektualnego*, [w:] S. Kasiewicz, W. Rogowski, M. Kicińska, *Kapitał intelektualny. Spojrzenie z perspektywy interesariuszy*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- Kobiela-Pionnier K. (2012), *Sprawozdawczość zintegrowana: koncepcja raportowania osiągnięć przedsiębiorstwa na miarę XXI wieku*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 66 (122), SKwP, Warszawa, s. 75–85.
- Kochalski C. (2006), *Koszty w przedsiębiorstwie zarządzanym przez wartość. Ujęcie modelowe*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Krasodomska J. (2012), *Zintegrowana sprawozdawczość spółek w 2020 roku*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 66 (122), SKwP, Warszawa, s. 101–110.
- Lipka A., Król M., Satoła M., Waszczak S. (2009), *Koszty jakości działań personalnych wspomagających zarządzanie wiedzą, typologia, identyfikacja w praktyce, ewaluacja*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego, w Katowicach, Katowice.
- Ludwiczynski A. (2002), *Kryteria oceny pracy menedżera personalnego*, [w:] H. Król (red.), *Szkice z zarządzania zasobami ludzkimi*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa.
- Manzari M., Kazemi M., Nazemi S., Pooya A. (2012), *Intellectual capital: concepts, components and indicators: a literature review*, „Management Science Letters”, vol. 2, s. 2259–2260.
- Marcinkowska M. (2004), *Roczny raport z działań i wyników przedsiębiorstwa*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- Michalczuk G., Mikulska T. (2014), *Sprawozdanie zintegrowane jako produkt finalny rachunkowości społecznej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 827, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, nr 69, s. 197–207.
- Mrozowski M. (2008), *Kapitał intelektualny współczesnego przedsiębiorstwa. Koncepcje, metody wartościowania i warunki jego rozwoju*, Difin, Warszawa.
- Niemczyk L. (2013), *Rachunkowość finansowa aktywów kompetencyjnych i kapitału intelektualnego. Nowy dział rachunkowości*, Pacioli Institute, Rzeszów.
- Orczyk J. (2009), *Wokół pojęć kwalifikacji i kompetencji*, „Zarządzanie Zasobami Ludzkimi”, nr 3–4, s. 19–32.
- Perechuda K. (1998), *Metody zarządzania przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław, [za:] M. Jabłoński (2009), *Zarządzanie wartością przedsiębiorstw o orientacji jakościowej a kapitał intelektualny*, Oficyna Wydawnicza Humanitas, Sosnowiec.
- Perechuda K. (red.) (2006), *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, [za:] A.M. Dereń, *Zarządzanie własnością intelektualną w transferze technologii*, Difin, Warszawa 2014.
- Prusak L., Klein D.A. (1994), *Characterizing Intellectual Capital*, working aper, Centre for Business Innovation, Ernst and Young, [za:] M. Jabłoński (2009), *Zarządzanie wartością przedsiębiorstw o orientacji jakościowej a kapitał intelektualny*, Oficyna Wydawnicza Humanitas, Sosnowiec.
- Rappaport A. (1999), *Wartość dla akcjonariuszy. Poradnik menedżera i inwestora*, WIG-Press, Warszawa.
- Romanowska M. (2001), *Kształtowanie wartości firmy w oparciu o kapitał intelektualny*, [w:] R. Boro-wiecki, M. Romanowska (red.), *System informacji strategicznej. Wywiad gospodarczy a konkurencyjność przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2001, [za:] A. Ujwary-Gil (2009), *Koncepcja zasobowej teorii przedsiębiorstwa – całościowe ujęcie i kierunek dalszych badań*, „Przegląd Organizacji”, nr 6, s. 24–27.
- Roos J.G., Roos N.C., Dragonetti N.C., Edvinsson L. (1999), *Intellectual Capital: Navigating the New Business Landscape*, Macmillan Press, London, [za:] M. Jabłoński (2009), *Zarządzanie wartością przedsiębiorstw o orientacji jakościowej a kapitał intelektualny*, Oficyna Wydawnicza Humanitas, Sosnowiec.

- Skrzypek E. (2005), *Kapitał intelektualny oraz możliwości jego wyceny*, [w:] E. Skrzypek (red.), *Kapitał intelektualny jako szansa na poprawę jakości zarządzania w warunkach globalizacji*, Zakład Ekonomiki Jakości i Zarządzania Wiedzą, Wydział Ekonomiczny Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Lublin.
- Szymczak M. (red.) (1988), *Słownik języka polskiego*, PWN, Warszawa.
- Sojak S., Stankiewicz J. (2008), *Podstawy rachunkowości*, TNOiK, Toruń.
- Sokołowska A. (2005a), *Wiedza jako podstawa efektywnego zarządzania kapitałem intelektualnym*, [w:] K. Perechuda (red.), *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, [za:] S. Kasiewicz, W. Rogowski, M. Kicińska (2006), *Kapitał intelektualny. Spojrzenie z perspektywy interesariuszy*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- Sokołowska A. (2005b), *Zarządzanie kapitałem intelektualnym w małym przedsiębiorstwie*, Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, PTE, Warszawa.
- Savage C.M. (1990), *Fifth Generation Management: Co-creating Through Virtual Enterprising, Dynamic Teaching and Knowledge Networking*, Butterworth-Heinemann, Newton, MA, [za:] A. Jarugowa, J. Fijałkowska (2002), *Rachunkowość i zarządzanie kapitałem intelektualnym*, ODDK, Gdańsk.
- Stewart T.A. (2001), *The Wealth of Knowledge, Intellectual Capital and the Twenty-First Century Organization*, Nicholas Brealey Publishing, London, [za:] E. Skrzypek (2005), *Kapitał intelektualny oraz możliwości jego wyceny*, [w:] E. Skrzypek (red.), *Kapitał intelektualny jako szansa na poprawę jakości zarządzania w warunkach globalizacji*, Zakład Ekonomiki Jakości i Zarządzania Wiedzą, Wydział Ekonomiczny Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Lublin.
- Stewart T.A. (1997), *Intellectual Capital. The New Wealth of Organisations*, Nicholas Brealey, Publishing London, [za:] A. Jarugowa, J. Fijałkowska (2002), *Rachunkowość i zarządzanie kapitałem intelektualnym*, ODDK, Gdańsk.
- Sullivan P.H. (2000), *Value-Driven Intellectual Capital. How to Convert Intangible Corporate Assets into Market Value*, New York, [za:] A. Ujwary-Gil (2009), *Kapitał intelektualny a wartość rynkowa przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Suszyński C. (2007), *Przedsiębiorstwo. Wartość, zarządzanie*, PWE, Warszawa.
- Sypniewska B.A. (2009), *Kompetencje a kwalifikacje i umiejętności*, „Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae”, nr 2, s. 83–90.
- Ujwary-Gil A. (2009a), *Kapitał intelektualny a wartość rynkowa przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Ujwary-Gil A. (2009b), *Koncepcja zasobowej teorii przedsiębiorstwa – całościowe ujęcie i kierunek dalszych badań*, „Przegląd Organizacji” nr 6, s. 24–27.
- Urbanek G. (2008), *Wycena aktywów niematerialnych przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.
- Urbanek G. (2007), *Pomiar kapitału intelektualnego i aktywów niematerialnych przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Wasiel J. (1984), *Rachunkowość zasobów ludzkich*, „Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej”, t. 7, SKwP, Warszawa, s. 23–46.
- Wildowicz-Giegiel A. (2011), *Wyzwania związane z zarządzaniem kapitałem intelektualnym we współczesnym przedsiębiorstwie*, „Zeszyty Naukowe Ostrołęckiego Towarzystwa Naukowego”, nr 25, s. 675–686.
- Wójcik-Jurkiewicz M. (2011), *Kapitał intelektualny w teorii i praktyce rachunkowości*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 668, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, nr 41, s. 321–329.
- Zarzecki D. (2000), *Metody wyceny przedsiębiorstw. Zarys teorii a praktyka*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.

### Akty prawne i regulacje środowiskowe

- Międzynarodowy Standard Rachunkowości nr 38 *Wartości niematerialne*.
- Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej nr 3 *Połączenia jednostek gospodarczych*.
- Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz. U. 2013, poz. 330, tekst jednolity (z późn. zm.).

### Źródła internetowe

- Dzinkowski R. (1999), *Managing Intellectual Capital Good Practice Guideline*, The Institute of Chartered Accountants in England and Wales from The Faculty of Finance and Management of the ICAEW, December, Issue 28, [za:] B. Kaczmarek (2014), *Kapitał intelektualny (wiedza) a kreowanie wizji przedsiębiorstwa*, [http://www.ur.edu.pl/pliki/Zeszyt7/29\\_Kaczmarek.pdf](http://www.ur.edu.pl/pliki/Zeszyt7/29_Kaczmarek.pdf) (dostęp 10.08.2014).
- Gregorczyk G. (2013), *Sprawozdawczość finansowa wobec wyzwań idei zrównoważonego rozwoju*, IX Kongres Ekonomistów Polskich, <http://www.pte.pl/kongres/referaty/Gregorczyk%20Dariusz/Gregorczyk%20Dariusz%20-%20SPRAWOZDAWCZO%C5%9A%C4%86%20FINANSOWA%20WOBEC%20WYZWA%C5%83%20IDEI%20ZR%C3%93WNOWA%C5%BBONEGO%20ROZWOJU.pdf> (dostęp 01.09.2014).
- Guidelines and Instructions for OECD Symposium* (1999), *International Symposium Measuring and Reporting Intellectual Capital: Experiences, Issues, and Prospects*, Organization for Economic Co-operation and Development (OECD), June, Amsterdam, Paris, <http://www.oecd.org/sti/ind/2750309.pdf> (dostęp 15.06.2015).
- IFRS Practice Statement. Management Commentary. A Framework for Presentation* (2010), International Accounting Standards Board, <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Management-Commentary/IFRS-Practice-Statement/Pages/IFRS-Practice-Statement.aspx> (dostęp 30.03.2015).
- Kaczmarek B. (2014), *Kapitał intelektualny (wiedza) a kreowanie wizji przedsiębiorstwa*, [http://www.ur.edu.pl/pliki/Zeszyt7/29\\_Kaczmarek.pdf](http://www.ur.edu.pl/pliki/Zeszyt7/29_Kaczmarek.pdf) (dostęp 10.08.2014).
- Krajowy Standard Rachunkowości nr 9 *Sprawozdanie z działalności*, Dz. U. Min.Fin. 2014, poz. 17, <http://www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/ciala-kolegialne/komitet-standardow-rachunkowosci/krajowe-standardy-rachunkowosci-i-stanowiska-komitetu/> (dostęp 02.04.2015).
- Ocean Tomo Intellectual Capital Equity* (2014), <http://www.oceantomo.com/productsandservices/investments/intangible-market-value> (dostęp 18.08.2014).
- Paliszkievicz J.O. (2009), *Próby wyceny kapitału intelektualnego – identyfikacja podstawowych problemów*, [http://www.wne.sggw.pl/czasopisma/pdf/EIOGZ\\_2009\\_nr78\\_s117.pdf](http://www.wne.sggw.pl/czasopisma/pdf/EIOGZ_2009_nr78_s117.pdf) (dostęp 20.08.2014).
- Skrzypek E. (2014), *Zarządzanie wiedzą i kapitałem intelektualnym w warunkach globalizacji*, s. 20–34, [http://www.instytut.info/images/stories/ksiazki\\_polecane/17\\_ksztalcenie\\_ustawiczne/07-Skrzypek.pdf](http://www.instytut.info/images/stories/ksiazki_polecane/17_ksztalcenie_ustawiczne/07-Skrzypek.pdf) (dostęp 10.08.2014).
- Sveiby K. (2001), *Intellectual Capital and Knowledge Management*, <http://www.sveiby.com/articles/IntellectualCapital.html> (dostęp 01.09.2014).
- Walczak W. (2010), *Zarządzanie wiedzą i kreowanie kapitału intelektualnego współczesnego przedsiębiorstwa*, „E-Mentor”, nr 2 (34), s. 4–11, <http://www.e-mentor.edu.pl/artukul/index/numer/34/id/727> (dostęp 12.07.2014).