

GRUDZIEŃ 2023

WARSZAWA



ISBN 978-83-67575-65-2

# Aktywa niematerialne w Polsce. Część 2

Cytowanie: Leśniewicz, F., Święcicki, I. (2023), *Aktywa niematerialne w Polsce. Część 2*,  
Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa.

Warszawa, grudzień 2023 r.

Autorzy: Filip Leśniewicz, Ignacy Święcicki

Redakcja merytoryczna: Konrad Szymański, Paweł Śliwowski

Redakcja: Jakub Nowak, Małgorzata Wieteska

Projekt graficzny: Anna Olczak

Skład i łamanie: Tomasz Gałązka

Polski Instytut Ekonomiczny

Al. Jerozolimskie 87

02-001 Warszawa

© Copyright by Polski Instytut Ekonomiczny

ISBN 978-83-67575-65-2

# Spis treści

Kluczowe liczby . . . . .	4
Kluczowe wnioski . . . . .	5
Wprowadzenie . . . . .	7
Aktywa niematerialne a transformacja cyfrowa . . . . .	9
Analiza ilościowa . . . . .	11
Wysokość inwestycji w aktywa niematerialne. . . . .	11
Aktywa niematerialne po 2020 r. . . . .	16
Podsumowanie. . . . .	19
Wyniki badania jakościowego . . . . .	20
Kluczowe aktywa niematerialne . . . . .	20
Badania i rozwój . . . . .	22
Oprogramowanie i bazy danych. . . . .	22
Licencje i patenty . . . . .	23
Innowacje finansowe . . . . .	24
Projektowanie . . . . .	24
Wzmacnianie wartości marki oraz marketing i badania rynku . . . . .	25
Poprawa procesów zarządczych . . . . .	26
Kompetencje pracowników . . . . .	26
Cechy aktywów niematerialnych . . . . .	27
Transformacja cyfrowa. . . . .	31
Podsumowanie badania . . . . .	34
Wnioski i dyskusja . . . . .	36
Bibliografia . . . . .	37
Spis tabel i wykresów. . . . .	39

# Kluczowe liczby

**200 mld PLN**

zainwestowały firmy w Polsce w aktywa niematerialne w 2020 r.

**23,6 proc.**

wynosiła w 2020 r. stopa inwestycji w Polsce liczona przy pełnym uwzględnieniu aktywów niematerialnych

**6,9 proc. PKB**

wyniosła wartość inwestycji w aktywa niematerialne nieuwzględniane w PKB w 2020 r. w Polsce

**73,7 proc.**

przedsiębiorstw badanych przez PIE deklarowało inwestycje w aktywa niematerialne w 2023 r.

**49,5 proc.**

firm deklarowało plany inwestycyjne na 2024 r. obejmujące więcej niż 2 rodzaje aktywów niematerialnych

**36,1 proc.**

przedsiębiorstw w Polsce było aktywnych innowacyjnie w latach 2020-2022

# Kluczowe wnioski

- Aktywa niematerialne odgrywają coraz większą rolę we współczesnej gospodarce, jednak jedynie część z nich jest uwzględniana w rachunkach narodowych. **W Polsce firmy wydają na aktywa niematerialne równowartość ok. 8 proc. PKB**, jednak wydatki na projektowanie (26,6 mld PLN), reklamę i badania rynku (47,1 mld PLN), kapitał organizacyjny (71,5 mld PLN) czy szkolenie pracowników (10,7 mld PLN) nie są ujmowane w bilansach przedsiębiorstw i rachunkach narodowych jako inwestycje. Problemem jest zarówno precyzyjna wycena ich wartości, jak i przypisanie własności do konkretnego podmiotu, jednak waga tych zasobów jest na tyle duża, że należy uwzględnić ich pomiar w statystyce publicznej.
- Uwzględnienie aktywów niematerialnych jako inwestycji (a nie kosztów) prowadzi do zwiększenia wartości dodanej w gospodarce, a tym samym wpływa np. na miary produktywności. **Pokazujemy, że w Polsce takie podejście podnosi stopę inwestycji w 2020 r. z 18,3 proc. do ok. 23,6 proc. PKB.** Cały czas jednak stawia to Polskę wśród krajów o najniższej stopie inwestycji w UE.
- Nie ma jeszcze dostępnych danych umożliwiających w pełni obliczenie nowej stopy inwestycji po 2020 r., jednak **badania prowadzone przez Europejski Bank Inwestycyjny oraz badania PIE wskazują, że firmy mogły ograniczyć wydatki na aktywa niematerialne. Pandemia nie stała się w tym zakresie impulsem do unowocześnienia przedsiębiorstw.** Z przeprowadzonego przez PIE jesienią 2021 r. badania przedsiębiorstw wynika, że 80 proc. firm nie inwestuje i nie planuje inwestować aż w pięciu na siedem kategorii aktywów niematerialnych. Jednocześnie wyniki najnowszego badania z 2023 r. dają bardziej optymistyczny obraz – 73,7 proc. firm deklaruowało inwestycję w przynajmniej jeden rodzaj aktywów niematerialnych, 84 proc. planowało taką inwestycję w 2023 r.
- **Pracownicy, ich wiedza i umiejętności były wskazywane jako najważniejsze aktywa niematerialne niezależnie od branży, w której działały firmy** – taki wniosek płynie z badania jakościowego przeprowadzonego na potrzeby niniejszego raportu. Badani podkreślali kluczową wartość pracowników dla firm od samego początku rozmów, a odpowiedzi dotyczące m.in. utrzymywania wartości związanych z aktywami niematerialnymi czy efektu rozpowszechniania, tylko potwierdzały te opinie.

- **Rola i znaczenie aktywów niematerialnych będą rosnąć.** Przyznają to wszyscy respondenci, niezależnie od branży czy wielkości firmy. Opinię tę argumentowano logiką konkurencji między przedsiębiorstwami i zyskiwania przewagi rynkowej dzięki aktywom niematerialnym, a także transformacją cyfrową oraz postępującym technologicznym, który przyniesie nowe, przełomowe technologie wytworzone przy wykorzystaniu aktywów niematerialnych. Badani podkreślali różnice między aktywami niematerialnymi a materialnymi. Aktywa niematerialne były opisywane **jako bardziej ryzykowne, trudniejsze do utrzymania na własność, czy trudniej mierzalne.** Pojawiały się również stwierdzenia, że **finansowanie ich zakupu pochodzi głównie ze środków własnych przedsiębiorstw lub dofinansowania (B+R),** w przeciwieństwie do kredytu lub leasingu w przypadku tradycyjnych aktywów. Jednocześnie wskazywano na ich komplementarność z aktywami materialnymi.
- Zastosowana metoda badań jakościowych pozwoliła pogłębić i krytycznie spojrzeć na niektóre tezy obecne w literaturze naukowej. Badani wskazywali np. na trudności w utrzymaniu wykwalifikowanych pracowników jako duże wyzwanie, podczas gdy w literaturze zwraca się głównie uwagę na problemy z utrzymaniem własności intelektualnej. Pytani o synergię podkreślali znaczenie pracowników, wewnętrznych układów w pracy i relacji z partnerami biznesowymi – to wątki nieco mniej obecne we wcześniejszych opracowaniach. Z kolei tezy dotyczące m.in. kosztów utopionych dotyczyły w głównej mierze ryzyka inwestycji jako takich, a nie ich materialnej czy niematerialnej natury.

# Wprowadzenie

Najbardziej wartościowymi aktywami największych firm na świecie są aktywa niematerialne. Wśród firm największych na świecie pod kątem kapitalizacji znajdziemy korporacje takie jak Apple, Microsoft, Alphabet, Amazon czy Meta. Ich najcenniejszymi aktywami są wartość marki, oprogramowanie, patenty czy szerzej rozumiana własność intelektualna.

Znaczenie aktywów niematerialnych jedynie w ograniczonym stopniu jest włączane do głównego nurtu debaty ekonomicznej, poza wydatkami na badania i rozwój. Dzieje się tak z powodu nieuwzględniania części aktywów niematerialnych – właśnie jako aktywów – a zatem traktowania ich jak kosztów w statystyce finansowej przedsiębiorstw. Ponadto **stopa zwrotu osiągnana z inwestycji w kapitał ludzki jest niedoceniana chociażby przy projektowaniu polityk publicznych**. Jak piszą Paczos i Sawulski (2021): „Gdy państwo wydaje pieniądze na drogi i torowiska, nazywamy to „inwestycją”. Ale już kiedy wydaje je na żłobki, posiłki szkolne czy ochronę zdrowia, nazywamy to wydatkami”.

Nasz raport dotyczy pierwszego z powyższych zagadnień – roli aktywów niematerialnych w przedsiębiorstwach, poziomu inwestycji oraz świadomości kadry zarządzającej w zakresie roli tychże zasobów. Aktywa niematerialne są blisko powiązane z transformacją cyfrową – **ucyfrowienie modeli biznesowych nie odbędzie się bez znaczących inwestycji nie tylko w oprogramowanie czy licencje, ale także, a może przede wszystkim, w zmianę procesów zarządczych, kompetencje kadry menadżerskiej czy kompetencje całego zespołu pracowników**. Polskie przedsiębiorstwa od lat są w ogonie unijnych statystyk pod względem cyfryzacji, a jedną z przyczyn może być niedobór inwestycji w aktywa niematerialne i brak świadomości – kadry zarządczej i decydentów politycznych – w kwestii roli aktywów niematerialnych.

Wprawdzie aktywa niematerialne w znacznej części nie są zaliczane do bilansów przedsiębiorstw, zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości i sprawozdawczości, jednak badacze rozwijający metodykę ich wartościowania wskazują na fakt, że wartość inwestycji w aktywa niematerialne w głównych gospodarkach rozwiniętych przewyższyła wartość inwestycji w aktywa materialne. Stało się tak w latach 2007–2008, a więc w czasie globalnego kryzysu finansowego (Haskel, Westlake, 2022). W Stanach Zjednoczonych czy w Wielkiej Brytanii miało to miejsce już pod koniec lat 90. (Haskel, Westlake, 2018)<sup>1</sup> i wartość inwestycji w tego typu aktywa systematycznie rośnie względem PKB.

Wspomniani badacze podkreślają, że w gospodarkach, które w coraz większym stopniu są oparte na aktywach niematerialnych (gdzie m.in. inwestycje

---

<sup>1</sup> Wymienieni badacze uwzględniają jedynie tzw. aktywa produktywne, tj. z aktywów materialnych wyłączają zakup nieruchomości i ziemi.

w aktywa niematerialne przewyższają te w materialne) pojawiają się nowe zjawiska gospodarcze lub nasilają wcześniejsze, nie zawsze dostrzegane. Rosnące nierówności i spadek poziomu konkurencji na niektórych rynkach czy spowolnienie wzrostu produktywności (tzw. sekularna stagnacja) mogą być związane właśnie z poziomem tychże inwestycji. Co więcej, specyfika aktywów niematerialnych wymaga odmiennego działania zarówno wewnątrz firmy (np. zmiana procesów biznesowych aby w pełni wykorzystać ich potencjał), jak i w otoczeniu biznesowym (budowanie synergii w skali gospodarki, tworzenie odpowiednich ram prawnych dla utrzymania korzyści z posiadanych aktywów niematerialnych). To pokazuje, że różnica między aktywami niematerialnymi a materialnymi nie sprowadza się jedynie do ich fizycznej jakości.

**Aktywa niematerialne posiadają cechy charakterystyczne, których nie posiadają tradycyjne aktywa, takie jak budynki czy maszyny. Można je określić jako 4S:** sunkness (utopione koszty), spillovers (efekty rozpowszechniania), synergy (synergia; maksymalizowanie pozytywnego efektu przez łączenie aktywów niematerialnych) oraz scalability (skalowalność, możliwość pomnażania bez zwiększania kosztów produkcji). Utopione koszty sprawiają, że dużo trudniej odzyskać jest jakiegokolwiek środki jeśli inwestycja w aktywa niematerialne się nie powiedzie. Nie są bowiem łatwo wymienne i wystandaryzowane. Jak zwracają uwagę Caggese i Pérez-Orive (2017): „wzrost udziału kapitału niematerialnego w produkcji zmniejsza zdolność pożyczkową i zwiększa zasoby gotówkowe sektora przedsiębiorstw, który z pożyczkobiorcy netto staje się oszczędzającym netto”. To z kolei staje się wyzwaniem dla całego procesu finansowania przedsięwzięć gospodarczych – aktywa niematerialne w znacznie mniejszym stopniu mogą być finansowane za pomocą kredytu bankowego, dla którego wymagany jest zastaw.

Efekty rozpowszechniania dotyczą tego, że trudniej utrzymać na własność efekty swoich inwestycji. W skali makro oznacza to wyzwania dla polityki ochrony własności intelektualnej – jak zwraca uwagę Biga (2022) obecne rozwiązania mogą prowadzić do wypaczenia tej idei i nadprodukcji zasobów niematerialnych. Podobnie Haskel i Westlake (2022) podkreślają, że korzystne może być zrewidowanie przepisów odnoszących się do ochrony własności intelektualnej i jej ograniczenie w wybranych obszarach.

Z kolei synergia sprawia, że na aktywach niematerialnych najbardziej korzystają ci, którzy mają ich wiele i różnego rodzaju. Chodzi o to, że aktywa niematerialne zyskują na wartości gdy mogą być wykorzystywane z innymi aktywami niematerialnymi. Dość jasnym przykładem jest tu kwestia patentów – wyprodukowanie nowoczesnych urządzeń elektronicznych wymaga setek lub tysięcy patentów, a nowoczesne usługi cyfrowe – oprogramowania połączonego z kompetencjami pracowników i zmianą procesów organizacyjnych w firmie.

Skalowalność oznacza możliwość wielokrotnego wykorzystywania czy produkowania danego aktywa bez utraty jego jakości – wiele przykładów usług oferowanych w krótkim czasie milionom użytkowników, bez zwiększania zatrudnienia, jest tu odpowiednią ilustracją.



# Aktywa niematerialne a transformacja cyfrowa

O ile takie aktywa jak kapitał organizacyjny czy umiejętności pracowników były istotne już w erze przedcyfrowej, o tyle wykorzystanie baz danych, oprogramowania czy znaczenie patentów, stały się wyjątkowo istotne czy wręcz fundamentalne w erze cyfrowej. Przykładem przenikania tego spostrzeżenia do sfery polityk publicznych są strategie rozwojowe niektórych państw bądź Unii Europejskiej – ważną rolę odgrywają w nich wydatki na badania i rozwój oraz wykorzystanie *big data* i AI – technologii w swojej istocie opartych na bazach danych i algorytmach. Z kolei jedną z możliwych odpowiedzi na paradoks niskiej produktywności ICT jest wolne tempo zmian procesów zachodzących w firmach – o ile łatwo jest kupić dużo sprzętu elektronicznego, o tyle przestawienie organizacji w taki sposób, żeby z niego efektywnie korzystać zajmuje więcej czasu (Brynjolfsson, 1993). To pokazuje w jaki sposób aktywa niematerialne oraz transformacja cyfrowa są wzajemnie powiązane.

Dla rozwoju współczesnych gospodarek **kluczowe znaczenie wydają się mieć kompetencje pracowników i obywateli (w tym kompetencje cyfrowe). Są to oczywiście aktywa niematerialne.** W dokumentach UE<sup>2</sup> dotyczących strategii przemysłowej i transformacji gospodarczej, w tym transformacji cyfrowej, konieczność szkolenia kadr oraz rywalizacja o najbardziej utalentowanych pracowników była podkreślana kilkakrotnie. Znaczenie pracowników dla wykorzystywania zaawansowanych narzędzi czy przy inwestycjach badawczo-rozwojowych są nie do przecenienia. Centralną rolę kompetencji pracowników dla osiągnięcia synergii z innymi zasobami zauważają też badacze tematu, np. Mantorska (2020, s. 65): „nie sposób jest poruszać zagadnienia własności intelektualnej w oderwaniu od koniecznych do jej generowania, praktykowania i rozwijania zasobów ludzkich. Stąd można wysnuć wniosek, że kapitał intelektualny podmiotów tworzą ludzie, a uregulowana i spisana prawnie, jak też stanowiąca *know-how* czy tajemnicę przedsiębiorstwa własność intelektualna, nie istnieje bez zasobów ludzkich”.

**Aktywa niematerialne wymykają się tradycyjnej statystyce gospodarczej – w dużej mierze przez trudności w wycenie oraz problemy z przypisaniem własności. Ich rola w poprawie produktywności jest jednak zauważana w badaniach,** a autorzy z Banku Światowego (2022) wskazują wprost, że „poprawa produktywności w usługach często ma miejsce poprzez inwestycje w aktywa niematerialne i prawne, jednakże ich wiarygodny pomiar wciąż stanowi wyzwanie” (Bank Światowy, 2021, s. 64). Wydatki na badania i rozwój są istotnie i w pozytywny sposób powiązane ze wzrostem produktywności w sektorze przetwórstwa przemysłowego, lecz już nie w budownictwie czy usługach.

**Wyniki badań przedstawione w niniejszym raporcie mają na celu skwantyfikowanie inwestycji w aktywa niematerialne – odniesienie tych wartości do poziomu PKB oraz do poziomu inwestycji w tradycyjnie rozumiane aktywa.**

<sup>2</sup> Mowa m.in. o Planie przemysłowym Zielonego Ładu, Akcie w sprawie przemysłu neutralnego emisyjnie czy Akcie o surowcach krytycznych.

**Jest to kontynuacja analiz i badań, które przeprowadziliśmy w 2020 r. (Leśniewicz, Święcicki, 2020), które jednak kończyły się na 2018 r.** Dostępne obecnie dane statystyczne nie pozwalają na przedstawienie sytuacji po 2020 r., natomiast do pokazania kierunku zmian po pandemii wykorzystujemy wyniki badań ankietowych PIE oraz innych instytucji.

**Prezentujemy również wyniki nowego badania jakościowego przeprowadzonego wśród kadry zarządzającej średnich i dużych przedsiębiorstw działających w Polsce.** Tu idziemy tropem wniosków ze wspomnianego raportu Banku Światowego (2021), gdzie jednym z wniosków jest kluczowa rola kadry zarządzającej w prowadzeniu procesów cyfryzacji w firmach. Jak wskazywali autorzy, brak odpowiednich umiejętności cyfrowych wśród pracowników wraz z niewystarczającym poziomem wdrożenia technologii były jednymi z elementów, które odpowiadały za słabe poziomy innowacyjności w polskich firmach. Wynik naszego badania uzupełnia przedstawione tam rezultaty, dopełnia perspektywę o świadomość kadry zarządzającej w zakresie roli aktywów niematerialnych. Bliskie powiązanie transformacji cyfrowej i wykorzystania aktywów niematerialnych uzasadnia takie podejście badawcze.

# Analiza ilościowa

## Wysokość inwestycji w aktywa niematerialne

W tej części skupiamy się na aktualizacji wyliczeń wartości inwestowanych przez firmy w Polsce w aktywa niematerialne. W poprzednim raporcie (Leśniewicz, Świącicki, 2020) nasze szacunki uwzględniały dane do 2018 r., w obecnym sięgają 2020 r. Rok pandemii nie jest oczywiście reprezentatywny i w wielu wypadkach, jak i zapewne w obszarze aktywów niematerialnych, przyniósł przerwanie dotychczasowych trendów. Natomiast zakres dostępnych danych ilościowych uniemożliwia przedłużenie analizy poza ten okres.

Analiza opiera się na danych pozyskanych z bazy KLEMS, zawierającej dane o inwestycjach w aktywa niematerialne dla krajów UE, opartej na metodologii Carol Corrado, Charlesa Hultena i Daniela Sichela (2005), jest jednak rozbudowana o wydatki firm ponoszone na własny rachunek. Autorzy (Bontadini i in., 2023) klasyfikują część wynagrodzeń pracowników danej firmy jako inwestycje w jej markę lub kapitał organizacyjny. Metoda ta jest analogiczna do stosowanej w rachunkach narodowych do klasyfikowania wydatków własnych na oprogramowanie i bazy danych.

Tabela 1. Kategorie i rodzaje aktywów niematerialnych

Kategoria aktywów	Rodzaj aktywa	Czy uwzględnione w rachunkach narodowych jako inwestycje?
Informacje skomputeryzowane	Wydatki na oprogramowanie i bazy danych	Tak
	Wydatki na badania i rozwój	Tak, od ESA 2010
Własność intelektualna	Nabywanie praw autorskich, patentów, licencji oraz wydatki na poszukiwania geologiczne	Tak, częściowo dopiero od ESA 95
	Innowacje finansowe	Nie
	Nakłady na projektowanie	Nie
Kompetencje ekonomiczne	Wydatki na reklamę i badania rynku	Nie
	Kapitał organizacyjny (własny i nabyty)	Nie
	Wydatki na szkolenia pracowników	Nie

Źródło: opracowanie własne PIE.

Aktywa niematerialne zostały podzielone na 8 rodzajów, tworzących 3 kategorie (tabela 1). Należy przy tym dodać, że nic nie zmieniło się w dostępności danych w rachunkach narodowych, cały czas wydatki jedynie na trzy rodzaje aktywów są klasyfikowane jako inwestycje – na oprogramowanie i bazy danych; na badania i rozwój; nabywanie praw autorskich, patentów, licencji oraz wydatki na poszukiwania geologiczne. Pozostałe, traktowane jako zużycie pośrednie, wymagały przeprowadzenia dodatkowych obliczeń oraz połączenia danych z opracowań o wynagrodzeniach pracowników.

**Łączna wartość inwestycji w aktywa niematerialne w Polsce w 2020 r. wyniosła 199,95 mld PLN** (tabela 2). Największą część stanowiły wydatki na kapitał organizacyjny. Do tej kategorii zaliczane są zarówno wydatki na usługi doradcze, jak i wydatki własne firm – część środków przeznaczonych na wynagrodzenia menadżerów (w opracowaniu z 2020 r. kategorii te były traktowane rozdzielnie). Drugą pod względem wielkości kategorią są wydatki na reklamę i badania rynku – również stanowiące sumę wydatków zleconych na zewnątrz i część wydatków ponoszonych na pensje pracowników z odpowiednich działów w firmie. W przypadku wszystkich aktywów niematerialnych niewchodzących w skład PKB liczonego wg zasad statystyki międzynarodowej, wydatki inwestycyjne są liczone jako suma wydatków zewnętrznych i własnych. Analogiczny sposób stosowany jest przez urzędy statystyczne dla określania wielkości inwestycji w oprogramowanie – stąd takie podejście u Bontadini i in. (2023).

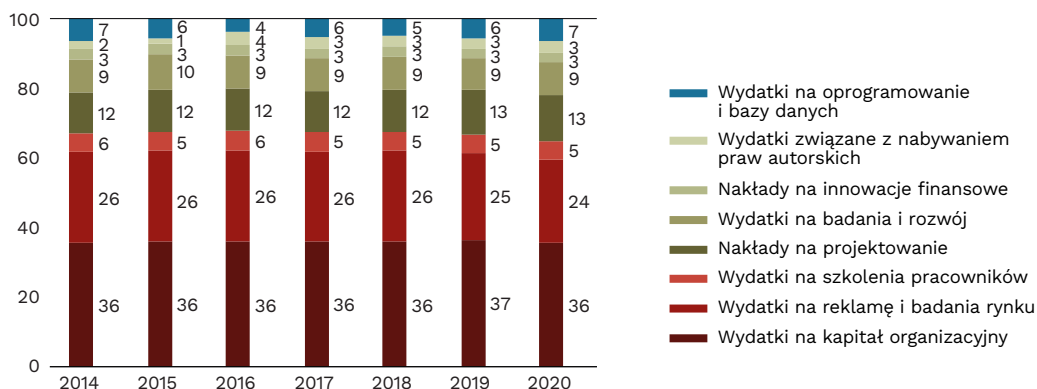
**Tabela 2. Wydatki na aktywa niematerialne w Polsce w latach 2014-2020 w cenach bieżących (w mln PLN)**

Kategoria aktywów	Rodzaj aktywa	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Informacje skomputeryzowane	Wydatki na oprogramowanie i bazy danych	8 905	8 460	9 014	8 967	8 967	11 433	13 256
	Wydatki na badania i rozwój	12 276	14 598	14 195	15 140	16 631	17 564	18 671
Własność intelektualna	Wydatki związane z nabywaniem praw autorskich	2 812	2 132	2 744	5 285	5 446	5 234	6 932
	Nakłady na innowacje finansowe	4 292	4 106	4 376	4 639	4 855	5 027	5 114
	Nakłady na projektowanie	15 527	17 049	18 040	19 042	21 112	24 371	26 600
Kompetencje ekonomiczne	Wydatki na reklamę i badania rynku	34 245	36 923	38 934	41 918	45 533	47 744	47 119
	Kapitał organizacyjny	47 864	51 731	54 202	58 724	63 221	70 079	71 544
	Wydatki na szkolenia pracowników	7 343	7 833	8 302	8 809	9 622	10 380	10 715
<b>Łącznie</b>		<b>133 265</b>	<b>142 830</b>	<b>149 808</b>	<b>162 524</b>	<b>175 388</b>	<b>191 832</b>	<b>199 951</b>

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie danych KLEMS (Bontadini, 2023).

W ostatnich latach **najbardziej wyraźna zmiana zaszła w wydatkach na oprogramowanie, w których jest widoczny wzrost udziału z 4 proc. w 2016 r. do 7 proc. w 2020 r.** W pewnej mierze jest to z pewnością efekt pandemii, gdy działania rządu wymusiły na wielu firmach przestawienie się chociażby na pracę zdalną i zmianę części procesów, co wiązało się z zakupem oprogramowania. Trend rosnący był widoczny też wcześniej. Generalnie jednak zmiany w kompozycji wydatków zachodzą powoli.

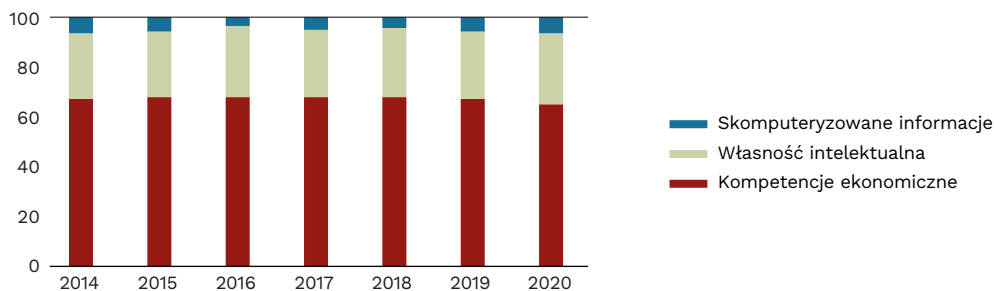
**Wykres 1. Aktywa niematerialne w Polsce – podział wydatków pomiędzy poszczególne rodzaje w latach 2014-2020 (w proc.)**



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie: Bontadini i in. (2023).

W 2020 r. widać też nieznaczny spadek udziału inwestycji w kompetencje ekonomiczne – przede wszystkim spowodowany niższymi wydatkami na reklamę i badania rynku. Można to interpretować jako efekt pandemii, gdyż w poprzednich latach udział inwestycji w tego rodzaju kompetencje i własność intelektualną niemal się nie zmieniał.

**Wykres 2. Aktywa niematerialne w Polsce – podział na poszczególne kategorie (w proc.)**

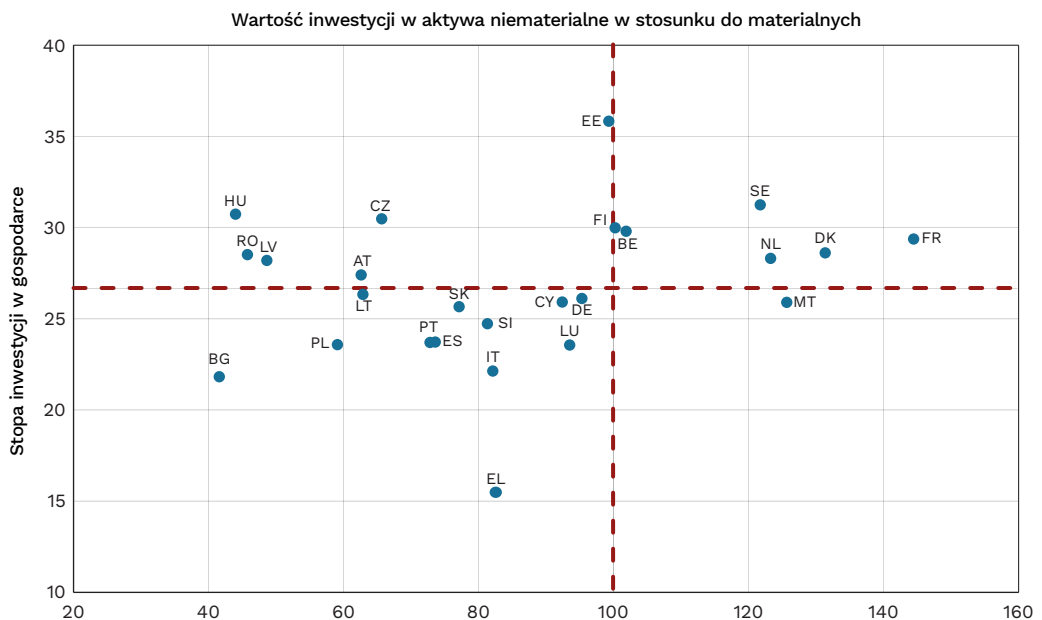


Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie: Bontadini i in. (2023).

Jak wspomnieliśmy wcześniej, wartość inwestycji w aktywa niematerialne w Polsce w 2020 r. wyniosła ok. 200 mld PLN. W tym ok. 38,9 mld PLN inwestycji klasyfikowanych w ramach rachunków narodowych i ok. 161,1 mld PLN nieklasyfikowanych i traktowanych jako zużycie pośrednie. **Wartość inwestycji w aktywa nieuwzględniane w rachunkach narodowych wyniosła 6,9 proc. PKB, a całość inwestycji w aktywa niematerialne 8,6 proc. PKB.** Co jednak istotne, rozszerzenie kategorii aktywów niematerialnych o nowe pozycje wiąże się również ze zmianą liczenia wartości dodanej w całej gospodarce, a tym samym wpływa na wyższe wartości PKB. W przypadku Polski zmiana wynosi ok. 161 mld PLN. Zatem warto porównywać inwestycje obliczane według nowej definicji z nowym PKB (uwzględniającym zmianę klasyfikacji). **Przy takich obliczeniach łączna stopa inwestycji wyniosła w Polsce 23,6 proc.** (w porównaniu z 18,3 proc. wg obecnej metodologii), a stopa inwestycji w aktywa niematerialne 8 proc.

**Polska należy do krajów, w których inwestycje w aktywa materialne stanowią większą wartość niż te w aktywa niematerialne** (liczone według nowej metodologii). Jak wskazują Corrado i in. w USA oraz krajach Europy Zachodniej sytuacja jest odwrotna. Udział inwestycji w aktywa niematerialne przekroczył udział tych w aktywa materialne około, odpowiednio, 2001 r. i 2008 r.

**Wykres 3. Porównanie inwestycji w aktywa materialne i niematerialne oraz całkowitej stopy inwestycji w krajach UE w 2020 r. (w proc.)**



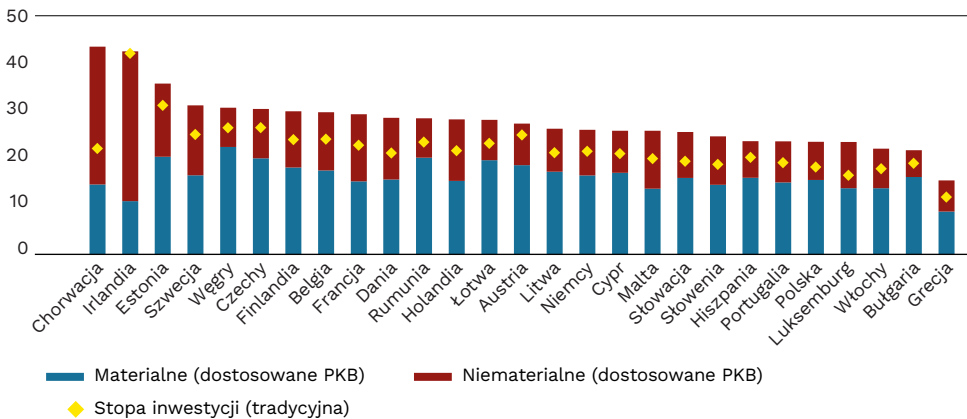
Uwaga: w danych nie uwzględniono Chorwacji i Irlandii. Łączna stopa inwestycji została policzona według podejścia obejmującego rozszerzoną kategorię aktywów niematerialnych.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie: Bontadini i in. (2023).

Ich zdaniem jest to jedna z przyczyn rozbieżności w tempie wzrostu produktywności między tymi obszarami gospodarczymi. Najnowsze dane pokazują, że w UE jest siedem krajów, w których inwestycje w aktywa niematerialne stanowią ponad połowę wartości inwestycji (Corrado z kwoty wydatków na aktywa materialne odejmujemy wydatki na budynki jako niezwiązane bezpośrednio z procesem produkcyjnym). Co więcej, to właśnie stopa inwestycji w aktywa niematerialne w większej mierze odpowiada za zróżnicowanie między krajami.

Polska znajduje się w grupie krajów, w których wciąż dominują inwestycje w aktywa materialne, a łączna stopa inwestycji jest poniżej średniej unijnej. O ile problemy ze stopą inwestycji są znane i często wskazywane jako hamulec rozwojowy, o tyle omawiane w niniejszym raporcie dane dodają do tego dodatkowy wymiar – **niski poziom inwestycji w aktywa niematerialne, co przekłada się na niski potencjał tworzenia produktów innowacyjnych**. Stopa inwestycji w aktywa niematerialne rośnie w Polsce bardzo powoli – jedynie o 1 pkt. proc. w ciągu dekady (2010-2020). Podobny poziom osiągnęła Hiszpania (0,9 pkt. proc.) i Czechy (1 pkt. proc.), ale wyższy miały Niemcy (1,6 pkt. proc.), Słowacja (1,4 pkt. proc.) i Austria (1,5 pkt. proc.). W Szwecji, która jest wśród europejskich liderów, wzrost ten wyniósł 2 pkt. proc. i obecnie inwestycje w aktywa niematerialne stanowią tam ok. 14,7 proc. PKB. Z kolei we Francji, która ma najwyższy stosunek inwestycji w aktywa niematerialne do inwestycji w aktywa materialne, te pierwsze odpowiadają za 14,1 proc. PKB, o 2,3 pkt. proc. więcej niż w 2010 r.

**Wykres 4. Stopa inwestycji w krajach UE w 2020 r. – porównanie tradycyjnego podejścia i zmodyfikowanego PKB, uwzględniającego nowe kategorie aktywów niematerialnych (w proc.)**



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie: Bontadini i in. (2023); Eurostat.

## Aktywa niematerialne po 2020 r.

Wobec braku aktualnych danych statystycznych umożliwiających precyzyjne oszacowanie wartości wydatków na aktywa niematerialne po 2020 r., ta część raportu będzie oparta na wynikach badań ankietowych. Uwzględnimy zarówno badania prowadzone przez PIE w latach 2020–2023, jak i przez Europejski Bank Inwestycyjny w latach 2020–2022.

Na początku warto jednak zaznaczyć, że (mierzona wg obecnych standardów rachunkowości) wartość inwestycji w porównaniu z PKB spadła w Polsce r. z 18,3 proc PKB w 2020 r. do 16,8 proc. w 2021 r. i 2022 r. Spadek dotyczy również udziału inwestycji w produkty własności intelektualnej (z 1,7 proc. PKB do 1,4 proc. PKB), choć w tym przypadku można raczej mówić o powrocie do wartości sprzed pandemii. Z kolei najnowsze dane kwartalne wskazują na odbicie, szczególnie w zakresie całkowitej wartości inwestycji (inwestycje w produkty własności intelektualnej w I i II kwartale 2023 r. były na poziomie 1,5 proc. PKB, niższym niż w 2020 r., ale nieodbiegającym od wartości sprzed pandemii).

**Z kolei biorąc pod uwagę deklaracje przedsiębiorców ankietowanych przez Europejski Bank Inwestycyjny, polskie firmy stosunkowo więcej inwestują w aktywa materialne – takie jak maszyny czy nieruchomości – niż firmy z krajów zachodniej Europy.** W najnowszym raporcie z 2023 r. Polska jest wymieniona jako jeden z krajów, w których firmy najmniej inwestują w aktywa niematerialne – obok Chorwacji, Węgier, Bułgarii i Słowacji (EIB 2023). Tu aktywa niematerialne rozumiane są szerszej niż w statystyce rachunków narodowych, obejmują m.in. poprawę procesów czy szkolenia pracowników, są więc bliższe definicji przyjętej w niniejszym raporcie.

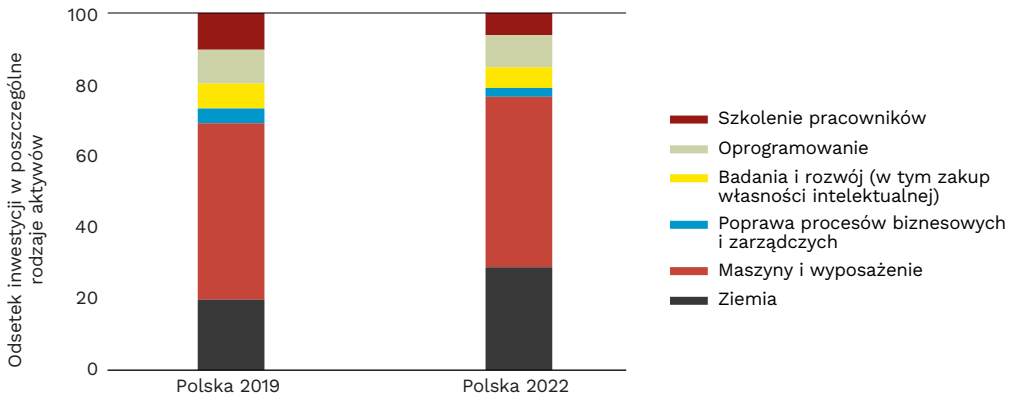
Autorzy raportu zwracają również uwagę na różnicę w strukturze inwestycji pomiędzy USA a krajami UE. W Stanach Zjednoczonych znacznie większą rolę odegrały inwestycje w produkty własności intelektualnej, a wkład nieruchomości (ziemi, budynków) był ujemny. Z kolei w Unii Europejskiej znaczące były wydatki na maszyny i wyposażenie, które przewyższyły wydatki na własność intelektualną – inaczej niż w USA. **Dane wskazują, że Stany Zjednoczone więcej inwestują w produkty własności intelektualnej przynajmniej od dwóch dekad, a różnica ta powiększa się z czasem** (EIB, 2023). Z kolei gdy weźmiemy pod uwagę poszczególne regiony w ramach UE, dane przedstawione w raporcie EIB wskazują na znacznie mniejszy wkład inwestycji w produkty własności intelektualnej w krajach Europy Środkowej i Wschodniej oraz Europy Południowej, w porównaniu z krajami północy czy zachodu kontynentu. Zjawiska te z jednej strony dowodzą narastającej różnicy między UE a USA, a z drugiej pogłębiających się rozbieżności w ramach Wspólnoty. Ostatnio ważnym czynnikiem jest tu oczywiście niepewność dotycząca sytuacji i polityk ekonomicznych wywołana szokami energetycznymi i agresją Rosji na Ukrainę.

**Polska należy do krajów, w których w ostatnich latach nastąpiło przesunięcie w stronę aktywów materialnych** – odsetek inwestycji w aktywa niematerialne spadł o 7,65 pkt. proc. w latach 2018 i 2021. Na poziomie całej UE nie widać istotnej zmiany (EIB, 2023), jednak na poziomie poszczególnych



krajów różnice są znaczące. W Luksemburgu i Holandii odsetek inwestycji w aktywa niematerialne spadł o ponad 8 pkt. proc., w Chorwacji, Francji i Grecji o ponad 5 pkt. proc., z kolei w Niemczech wzrósł o 8 pkt. proc., a w Belgii i na Malcie o ponad 6 pkt. proc.

**Wykres 5. Zmiana proporcji między inwestycjami w poszczególne rodzaje aktywów w Polsce po pandemii (w proc.)**



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie danych EIB.

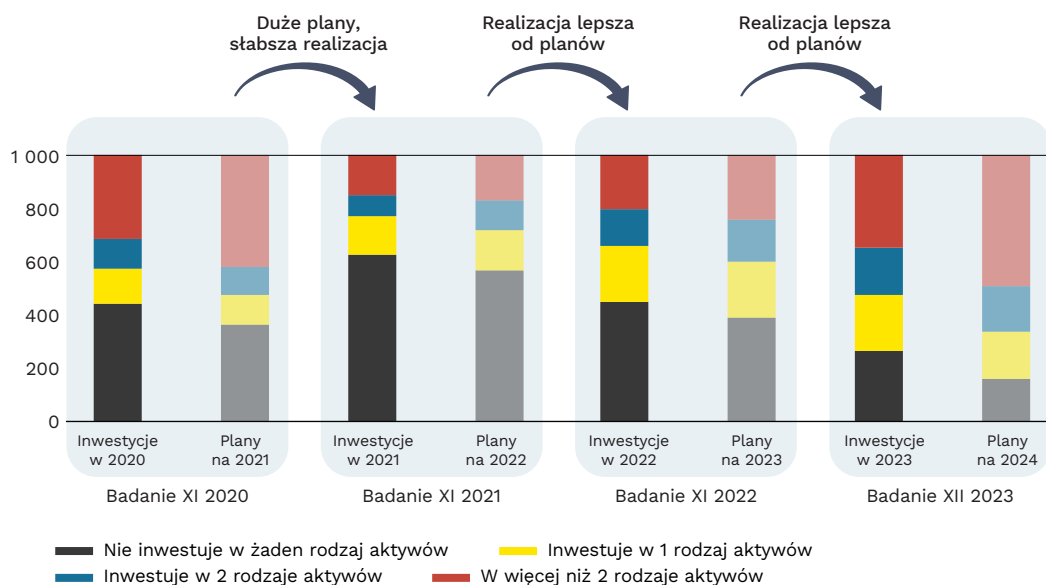
**Niski stan inwestycji w aktywa niematerialne w Polsce diagnozowaliśmy już przed pandemią** (Leśniewicz, Świącicki, 2020), **a ona sama nie stała się w tym zakresie impulsem do unowocześnienia przedsiębiorstw.** W przeprowadzonym przez PIE na jesieni 2021 r. badaniu przedsiębiorstw z siedmiu kategorii aktywów niematerialnych aż w pięciu ponad 80 proc. firm odpowiedziało, że nie realizuje i nie planuje inwestycji w tym zakresie. Nieco lepiej było w przypadku inwestycji w kompetencje pracowników (27 proc. inwestowało w 2021 r. lub planowało inwestycje na 2022 r.) oraz wydatkach na marketing i reklamę (31 proc. inwestowało w 2021 r., 32 proc. planowało w 2022 r.) (Świącicki, 2022).

**Poprawę wskaźników widać w ubiegłorocznym badaniu, w którym ok. 56 proc. firm deklaruje inwestycję przynajmniej w jedną kategorię aktywów niematerialnych, a ok. 62 proc. miało takie plany na 2023 r.** Są to wyniki znacznie lepsze niż w 2021 r. (odpowiednio ok. 38 proc. inwestujących i ok. 43 proc. planujących), choć podobne do wyników z 2020 r. W 2022 r. widać też zwiększenie liczby inwestycji względem deklaracji o planach z końca 2021 r. – jest to również pozytywne zjawisko, szczególnie w świetle ogromnych zmian sytuacji gospodarczej i politycznej zachodzących w 2022 r., które w badaniu z 2021 r. nie sposób było przewidzieć.

**W najnowszym badaniu, przeprowadzonym w grudniu 2023 r., znów odnotowaliśmy wzrost odsetka firm deklarujących inwestycje w aktywa**

**niematerialne. Wyniki był lepsze nie tylko od inwestycji w 2022 r., ale również od deklarowanych wtedy planów.** Prawie 74 proc. firm deklaroowało inwestycje w przynajmniej jeden rodzaj aktywów niematerialnych, 35,5 proc. w więcej niż 2 rodzaje. Deklaracje dotyczące planów inwestycyjnych na 2024 r. były najlepsze ze wszystkich edycji badania. Warto zwrócić uwagę na stosunkowo duży odsetek firm, które inwestowały w więcej niż jedną kategorię aktywów niematerialnych – może to wskazywać na postrzegane synergie pomiędzy różnymi rodzajami tego typu wydatków.

**Wykres 6. Liczba firm, które deklarują podjęcie inwestycji w danym roku bądź deklarowały plany inwestycyjne na kolejny rok w aktywa niematerialne – według liczby wskazanych rodzajów aktywów**



Uwaga: badanie obejmowało 1000 firm.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań PIE.

## Podsumowanie

Dane ilościowe dotyczące inwestycji w aktywa niematerialne w Polsce dają niejednoznaczny obraz sytuacji. Z jednej strony Polska wyraźnie odstaje od krajów Europy Zachodniej, a także krajów regionu, pod względem środków przeznaczanych na ten cel. Niższy jest zarówno udział inwestycji w aktywa niematerialne w PKB, jak i ich wartość w porównaniu z bardziej tradycyjnymi aktywami – maszynami czy wyposażeniem miejsc pracy. W Polsce nie nastąpiło też zjawisko przekroczenia przez inwestycje w aktywa niematerialne wartości inwestycji w aktywa materialne, które jest obserwowane w USA oraz w niektórych krajach UE od lat 2010. Co więcej, niektóre branżowe raporty pokazują, że nastąpiło spowolnienie tempa transformacji cyfrowej (Siemens, 2023).

**Pojawiają się jednak również sygnały dotyczące przyspieszania zmian w polskiej gospodarce, w tym jej transformacji cyfrowej, a zjawiska te są powiązane z aktywami niematerialnymi.** Ostatnie dane GUS (2023a) wskazują na wzrost wydatków na badania i rozwój, szczególnie w sektorze przedsiębiorstw (choć wzrost samych wydatków inwestycyjnych był nieco wolniejszy) oraz na wzrost odsetka przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie, szczególnie w obszarze poprawy procesów biznesowych (GUS, 2023b).

# Wyniki badania jakościowego

Celem niniejszej części raportu jest pogłębienie wiedzy o świadomości kadry zarządzającej w polskich przedsiębiorstwach w zakresie roli i znaczenia aktywów niematerialnych w rozwoju przedsiębiorstwa. Prezentujemy syntezę wypowiedzi z 21 wywiadów pogłębionych, przeprowadzonych w październiku i listopadzie 2023 r. wśród kadry zarządzającej przedsiębiorstw działających w Polsce. Firmy te (w większości z większościowym kapitałem polskim) działają w 6 branżach, tj. produkcja wyrobów chemicznych i z tworzyw sztucznych (PKD<sup>3</sup> 19-22); produkcja metalowych wyrobów gotowych oraz maszyn i urządzeń (PKD 25 i 28); produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych oraz produkcja urządzeń elektronicznych (PKD 26-27); produkcja pojazdów (PKD 29), informacja i komunikacja (sekcja J klasyfikacji PKD), działalność finansowa i ubezpieczeniowa (sekcja K).

Kwestionariusz zawierał pytania ogólne, pozwalające na określenie aktywów kluczowych dla rozwoju firmy (dowolnych rodzajów). Wskazywaliśmy także respondentom konkretne grupy aktywów niematerialnych (zgodnie z przyjętymi w tym raporcie definicjami) i pytaliśmy o ich znaczenie oraz ponoszone inwestycje. Badanie dotyczyło też specyficznych cech aktywów niematerialnych (synergia, efekt rozprzestrzeniania, koszty utopione), obecności w strategii firmy, postrzegania transformacji cyfrowej i roli w niej aktywów niematerialnych oraz znaczenia aktywów niematerialnych w przyszłości.

## Kluczowe aktywa niematerialne

**Kluczowym aktywem dla firm, podkreślanym wielokrotnie w trakcie wywiadów, jest kapitał ludzki** – kadra pracowników posiadająca odpowiednie umiejętności, wiedzę i kontakty, rozumiejąca kulturę i organizację firmy. Kultura firmy to zresztą aktywo rzadko obecne w literaturze dotyczącej aktywów niematerialnych i zdecydowanie warte wyróżnienia. Nie jest to bowiem coś co traci na wartości, nawet przy zmianie kilku pracowników. Jednocześnie jest aktywem, które mogłyby uchwycić właśnie badania jakościowe i deklaratywne niż analiza danych ilościowych.

**Wartość pracowników była podkreślana przez przedstawicieli wszystkich badanych przez nas branż** – od bardziej tradycyjnych jak produkcja metalowych wyrobów gotowych, maszyn i urządzeń czy produkcja pojazdów

<sup>3</sup> Polska Klasyfikacja Działalności PKD 2007.

po firmy działające w sektorze informacji, komunikacji czy finansów. Jest to o tyle istotne, że zadawane pytanie dotyczyło aktywów w ogóle, a wskazanie na kompetencje pracowników było spontaniczne, zanim jeszcze przedstawiono ankietowanym listę aktywów niematerialnych. Wiedza pracowników, wydatki na szkolenia i *know-how* firmy pojawiały się niemalże we wszystkich wypowiedziach. Czasami jednak respondenci wskazywali na pierwszym miejscu inne aktywa, takie jak dostępne portfolio produktów (sekcja J), wydatki na oprogramowanie oraz badania i rozwój (PKD 25 i 28) czy własność intelektualna i oprogramowanie (sekcja K):

Gdybym miał to podzielić, przyznałbym, że 60-70 proc. są to zasoby ludzkie. Bez tego takich firm nie da się prowadzić. Te 40 proc. to są urządzenia specjalistyczne, które są stosowane u nas w firmie czyli roboty, plazmy, lasery i inne narzędzia.

– dyrektor firmy (PKD 29)

Ze swojej perspektywy powiedziałabym, że ludzie (...) albo można powiedzieć te aktywa oparte (...) na wiedzy, (...) czy to mówimy o zarządzaniu, czy o kompetencjach każdego z pracowników. (...) powinno się w to inwestować, zresztą w wielu firmach tak jest, że naszym największym aktywem są ludzie

– dyrektor departamentu ryzyka w banku (sekcja K)

**Badani wskazywali też na szersze znaczenie pracowników, nie ograniczali się jedynie do sumy ich kompetencji.** Zbiorowy *know-how*, współpraca, dobra atmosfera w zespole przyczyniają się do możliwości tworzenia produktów wysokiej jakości i innowacyjności firmy:

Czymś bardziej ulotnym jest nasza wiedza zbiorowa więc to z całą pewnością jest dużo więcej niż suma kompetencji poszczególnych pracowników. O sile takiej firmy jak nasza decyduje umiejętność współpracy, pracy zespołowej, identyfikacji i zasięgania wiedzy koleżanki i kolegi, którzy są ekspertami w danej dziedzinie albo potrafią rozwiązać dany problem. Myślę, że to jest też nasza kultura organizacyjna której o jednym z elementów wspominałem, czyli o tej swobodzie edukacji.

– prezes firmy (sekcja J)

Myślę, że, że najważniejsi są ludzie – i know how, który posiadamy jako zespół. W dalszej kolejności będą też doświadczenie i szkolenia. Czyli uprawnienia tych wszystkich pracowników kluczowych. Myślę, że na końcu będą narzędzia i wpływ kadry zarządzającej.

– kierownik ds. technologii i innowacji (PKD 26-27)

Niektórzy respondenci w części ogólnej wskazywali także na inne kluczowe dla nich aktywa, m.in. potencjał maszynowy czy patenty. Nie zmienia to jednak faktu, że **były wymieniane o wiele rzadziej niż kapitał ludzki** oraz opisywane mniej szczegółowo i często właśnie w połączeniu z umiejętnościami pracowników oraz ich wiedzą.

Kluczowy jest potencjał rozwoju strukturalny i maszynowy, (...) czyli ten potencjał związany z produkcją, (...) też rzeczy związane z wartością niematerialną i prawną, czyli wszelkiego rodzaju wzory użytkowe, prawa do patentów, tego typu rzeczy, bo to chroni, gębiej mówiąc, rynek przed konkurencją

– prezes zarządu firmy (PKD 25 i 28)

To jest własność intelektualna plus patenty (...) Plus to, co w dużej mierze jest (...) niewycenialne finansowo jak *know-how* firmy, kontakty, współprace, np z ośrodkami medycznymi czy naukowcami, czy nazwiskami konkretnymi

– prezes zarządu firmy (sekcja J)

Kolejna część odpowiedzi dotyczy już poszczególnych kategorii aktywów niematerialnych (badań i rozwoju, oprogramowania i baz danych, marketingu i reklamy, budowy wartości marki, poprawy procesów zarządczych, kompetencji pracowników).

## Badania i rozwój

Jeśli chodzi o wydatki na prace badawczo-rozwojowe, to należy zaznaczyć, że część firm biorących udział w badaniu prowadziła projekty innowacyjne, współpracowała z NCBiR lub miała status centrum badawczo-rozwojowego. **Wydatki tego typu były przez tych respondentów podkreślane jako coś oczywistego. Wspominali oni również o wyodrębnionych budżetach na te cele.** Z kolei wśród respondentów z firm zajmujących się działalnością finansową i ubezpieczeniową tylko jeden respondent (spośród czterech) wskazał, że działalność jest związana z wewnętrznym rozwojem oprogramowania i traktowana jako B+R. W firmach z innych branż podejście do B+R było zróżnicowane, od wskazywania na badawczy charakter niektórych wdrożeń po sceptycyzm.

(...) dlatego tak dużo prowadzimy tych prac badawczo-rozwojowych, żeby właśnie zawsze mieć ten profil taki konkurencyjny, innowacyjny. Mieć coś, czego nie ma nikt z konkurencji – to jest nasza przewaga rynkowa. (...) Od 2014 roku nasze systemy (...) już pracują u klientów. Nikt z konkurencji nie ma nawet obecnie w realizacji takiego rozwiązania, a my mamy już w eksploatacji to od prawie 10 lat.

– kierownik ds. technologii i innowacji (PKD 26-27)

Co znaczy badania i rozwój? To oznacza, że należy zbudować coś kompletnie niepotrzebnego, co można by zakwalifikować jako rozwój, coś, co by po zbudowaniu stało w kącie. To jest niemożliwe, nie ma na to pieniędzy. Wszystkie rzeczy, które my budujemy, to są rzeczy nowe, czyli można je zakwalifikować jako badania i rozwój.

– prezes zarządu (PKD 25 i 28)

## Oprogramowanie i bazy danych

Do specyficznej kategorii należą firmy z sekcji J (informacja i komunikacja), które m.in. same tworzą oprogramowanie. Ponieważ cała ich działalność opiera się na aktywach niematerialnych, przedstawiciele tych firm mają największą świadomość tego czym one są i jak mogą być wykorzystywane. Szczególny charakter aktywa jakim jest oprogramowanie podkreślają zasady księgowe, które umożliwiają traktowanie kosztów tworzonego oprogramowania właśnie jako inwestycji – nawet jeśli jest ono tworzone przez pracowników firmy. **Nie jest to jednak oddzielna działalność inwestycyjna, lecz efekt głównej formy działalności firmy.** Wypowiedzi respondentów rzadko wskazywały na oprogramowanie jako coś tworzącego istotną przewagę konkurencyjną – raczej jest to wymóg czasów, odpowiedź na oczekiwania klientów.

Firmy wskazywały też na oprogramowanie do poprawy wewnętrznych procesów, np. ERP czy CRM. Systemy te wspierają bieżącą działalność przedsiębiorstwa, dają też możliwości rozwoju np. w kierunku analizy danych. Bardzo

duże znaczenie oprogramowania i baz danych podkreślali respondenci z instytucji finansowych, według nich „bank to jest *de facto* duża firma IT”.

Ciekawym wątkiem jest kwestia opłat licencyjnych – przejście na model SaaS (opłaty licencyjne w miejsce nabycia dożywotnich praw do oprogramowania) wskazano jako koszt utopiony – nie można takiego programu odsprzedać gdy przestaje być przydatny.

Wśród pozostałych firm oprogramowanie i bazy danych różniły się ze względu na typ. Firmy podkreślały m.in. znaczenie oprogramowania związanego z projektowaniem produktów, jak też z gromadzeniem wiedzy.

Cały czas [korzystamy z oprogramowania i baz danych – przyp. aut.]. To są potężne bazy danych czy też dedykowane oprogramowanie typu Solid Edge, CADy niezbędne do projektowania naszych produktów do modelowania także, począwszy od rysunków płaskich 2D, przez 3D i bardziej zaawansowane projekty. Włączając skanery, skanowanie produktów też, żeby być w stanie odwzorować model pojazdu. Także to wszystko jest w obszarze naszego zainteresowania.

– dyrektor firmy (PKD 29)

Inną kategorią obecną w wypowiedziach badanych jest użytkowanie oprogramowania do zarządzania procesami biznesowymi, m.in. systemów ERP.

Na pewno są to rzeczy, które usprawniają pracę, bo oczywiście zintegrowane systemy informatyczne (...) w obszarze zarządzania przedsiębiorstwem jak ERP, to są nieodzowne składniki tego, żebyśmy w sposób widoczny i przejrzysty monitorowali nasze (...) wydatki i w ogóle funkcjonowanie w firmie.

– kierownik linii biznesowych (PKD 26-27)

Wśród poszczególnych kategorii działalności oprogramowanie oraz wykorzystywane bazy danych podkreślano również w działalności bankowej i ubezpieczeniach. W tej pierwszej był to fundament działalności.

## Licencje i patenty

**Licencje i patenty były istotne dla firm z większości branż.** Wyjątek stanowiły firmy działające na co dzień w najbardziej niematerialnym otoczeniu czyli w sekcji J (informacja i komunikacja) oraz sekcji K (działalność finansowa i ubezpieczeniowa).

Dochodzą oczywiście (...) zastrzeżenia patentów na kraje europejskie, bo jeśli w ogóle coś patentujemy, to staramy się, żeby to było patentowane szerzej. (...) Niedawno rozszerzaliśmy patent, notyfikowaliśmy to w poszczególnych krajach Europy. W związku z czym mniej więcej wiem, jakie są wydatki do tłumaczenia dokumentów i tak dalej. (...) Jest to dla nas dość istotne.

– prezes firmy (PKD 25 i 28)

Raczej sami wytwarzamy patenty (...) i generujemy IP (...) Ponieważ wszystko to co projektujemy to są projekty dla nowych pojazdów. Nie istnieją na rynku, trzeba je, (...) zaprojektować, zamodelować na podstawie wiedzy technicznej i wymagań. I muszą być dostosowane do wymagań danego pojazdu, danego klienta.

– kierownik działu rozwoju (PKD 29)

W wypowiedziach pojawił się też inny aspekt działalności patentowej – powstrzymywanie konkurencji. Działalność patentowa jest specyficznym obszarem aktywów niematerialnych, w którym obecne rozwiązania regulacyjne i praktyki rynkowe budzą wątpliwości i dyskusje (Haskel, Westlake, 2022; Biga, 2021).

Patent sam z siebie nie generuje przychodu, ale ogranicza wdzieranie się konkurencji w te obszary, bo nie mogą bezpośrednio skopiować tego rozwiązania, tylko muszą opracować rozwiązanie na tyle inne, żeby nie naruszyć rozwiązania patentowego. Jest to też prestiżowe, że jeżeli ma się rozwiązanie opatentowane, to jest to takim potwierdzeniem, że jest to rozwiązanie nowatorskie, jedyne w swoim rodzaju i na wyłączność, więc to też klientów mocno przekonuje (...) że ta nasza technologia nie jest tylko iluzoryczna, ale że to jest coś naprawdę namacalnego i działającego.

– kierownik ds. technologii i innowacji (PKD 26-27)

[Patent] to zawsze jakieś rozwiązanie bądź polepszenie produktu, które pozwala nam przez pewien okres czasu, mieć go na wyłączność lub [przynosi korzyści] na zasadzie udzielonej licencji dla innego podmiotu, nawet konkurencyjnego. Także przynosi to stricte korzyści materialne, wprost mówiąc.

– prezes zarządu (PKD 19-22)

## Innowacje finansowe

**Innowacje finansowe to najmniej obecna kategoria wśród wszystkich wypowiedzi badanych.** Pojedyncze firmy znają technologię *blockchainu*, jednak nie jest ona szeroko wykorzystywana. Badani respondenci zdecydowanie odwołali się od chociażby samej idei inwestycji w kryptowaluty. Szeroko natomiast, z racji charakteru działalności, firmy wykorzystują innowacje finansowe dotyczące płatności mobilnych w sektorze finansowo-ubezpieczeniowym.

## Projektowanie

**Projektowanie to z kolei kategoria występująca niemal we wszystkich wypowiedziach.** Badani podkreślali jej znaczenie dla funkcjonowania firm, jednocześnie nie były to aktywa i prace fundamentalne dla ich działalności. Pojawiały się też wątki wskazujące na świadomość znaczenia designu dla sprzedaży produktów, jednak niektórym przedsiębiorcom trudno było znaleźć partnera w środowisku twórców.

Próbowałem współpracować z Akademią Sztuk Plastycznych, która ma taki wydział, ale jak się mówiło: „stuchajcie, wprowadzamy na rynek filtry, one muszą być ładne”, no to oni uważali: „nie no, filtry, nie, to nie dla nas”. Kompletnie niezrozumienie potrzeby gospodarki.

– członek rady nadzorczej (PKD 25 i 28)

Tak, czasami korzystamy z firm (...) w kwestii projektowania graficznego. Chociaż większość naszych produktów wygląda prawie identycznie, ale bardzo często na potrzeby prezentacji czy też wizualizacji dla klientów potrzebujemy takich rzeczy

– kierownik ds. technologii i innowacji (PKD 26-27)



# Wzmacnianie wartości marki oraz marketing i badania rynku

Wzmacnianie wartości marki respondenci wiązali w swoich wypowiedziach z działaniami marketingowymi i badaniem rynku. Przede wszystkim wskazywali na uczestnictwo w targach branżowych, utrzymanie czy poprawianie jakości oferowanych produktów. **Bardzo ważną wartością były więc sieci kontaktów, które trudno przyporządkować do listy aktywów niematerialnych pojawiających się w opracowaniach teoretycznych.** Co ważne, niemal wszystkie firmy w naszym badaniu działały w modelu B2B, w związku z czym te kontakty oraz sposoby ich budowy i wzmacniania były kluczowe dla pozycji rynkowej. W tym sensie świadomość znaczenia marki była wśród badanych dość wysoka. Pojedynczy respondenci, działający na bardzo specyficznych rynkach (np. dostarczanie towarów dla wojska i innych służb) wskazywali, że ze względu na tę specyfikę niemal nie prowadzą takich działań, a ich sprzedaż opiera się na wieloletniej współpracy z wąskim gronem klientów.

Myszę, że przede wszystkim trzeba pojawiać się i budować networking, czyli na przykład jeździć na wydarzenia branżowe. (...) To by było dla rozpoznawalności na pewno bardzo dobre, (...) oczywiście trzeba się zastanowić nad tym, dla kogo my mamy być rozpoznawalni? My powinniśmy być rozpoznawalni przede wszystkim dla biznesu, a nie dla konsumenta detalicznego, no chyba że mówimy o sektorze gier (...) To wtedy również dla klienta detalicznego, ale no to nie jest nasz główny obszar skupienia.

– dyrektor (sekcja J)

My się nie reklamujemy, jeśli chodzi o nasze produkty, bo tu bardziej (...) mamy swoją pozycję osiągniętą na zasadzie kompetencji i kontaktu z klientami, z którymi już pracowaliśmy. A to są często dość długie historie (...), z niektórymi pracujemy już ponad 20 lat. To jest cały czas nieprzerwana współpraca

– prezes zarządu (PKD 25 i 28)

Firmy samodzielnie realizują badania rynku albo kupują na zewnątrz. Są to wydatki, które pojawiają się w wypowiedziach badanych, jednak nie we wszystkich.

Wśród wydatków na relacje z partnerami biznesowymi przeważały wypowiedzi dotyczące organizowanych konferencji czy sympozjów, na których firmy miały okazję zaprezentować swe produkty i poszerzyć lub wzmocnić sieci swoich kontaktów. W skład tego wchodziły wydatki na hotele i podróże. Inną formą, którą wskazywali respondenci, były organizowane przez firmy szkolenia dla różnych grup potencjalnych konsumentów.

Kilku respondentów podkreśliło jednak, że taki sposób wzmacniania relacji biznesowych ma związek głównie z rynkiem międzynarodowym i eksportowym.

Działamy dość aktywnie na rynkach eksportowych. Uczestniczymy właśnie w targach, konferencjach, w sympozjach, gdzie oprócz części naukowej, czy badawczej, jest też ta część komercyjna, gdzie wystawiamy się z naszymi produktami. I to dość intensywnie robimy poza Polską

– dyrektor działu B+R (PKD 19-22)

# Poprawa procesów zarządczych

Wydatki na procesy zarządcze pojawiają się w wypowiedziach dotyczących szkoleń dla kadry menadżerskiej, rozwijania ich umiejętności ale także korzystania z zewnętrznych usług konsultingowych. Jednocześnie zazwyczaj wydatki te nie są określane jako priorytetowe.

Kompetencje menedżerskie są dla nas bardzo ważne, istotne i staramy się też naszych menedżerów kompetencje na bieżąco podnosić. Czy to poprzez wewnętrzne programy szkoleniowe, które [nazwa firmy] ma ustalone, czy też [korzystając] zewnętrznych zasobów. Aktualnie nasza strategia szkoleniowa i rozwoju ludzi jest ukierunkowana wewnętrznie.

– kierownik linii biznesowych (PKD 26-27)

W wypowiedziach respondentów jako jeden z powodów ograniczonego korzystania z usług firm konsultingowych był brak ofert dopasowanych do badanych firm.

Tak zatrudniamy od czasu do czasu konsultantów, chociaż szczerze mówiąc jakość rynku konsultingowego adresowanego do MŚP w Polsce oceniamy stosunkowo nisko i niespecjalnie jesteśmy zadowoleni z osiągniętych rezultatów.

– prezes zarządu (sekcja J)

(...) chętnie byśmy skorzystali z czegoś takiego, gdyby były na rynku osoby, firmy, które by wiedziały, jak to zorganizować. Nie ma takich firm. Tak jak powiedziałem, są jakieś firmy korzystające z kapitału zachodniego i z jego *know-how*, ale to jest rzecz rzadka. I trudna do pozyskania.

– prezes zarządu (PKD 25 i 28)

# Kompetencje pracowników

Jak wspominaliśmy wyżej, kluczowym aktywem w opinii respondentów są pracownicy firm. Stąd też jedną z kluczowych inwestycji w aktywa niematerialne były wydatki na szkolenia pracowników. Właściwie nie było wypowiedzi, które wskazywałyby na oszczędności w tym zakresie. **Wszyscy respondenci deklarowali, że firmy ponoszą wydatki na szkolenia – czy to szkolenia i kursy zewnętrzne, czy też w ramach firmy.**

Jeśli chodzi o wydatki na szkolenia pracowników (...) [w moim dziale] takie rzeczy jak najbardziej. Czyli uczestnictwo w szkoleniu, w konferencjach naukowych, sympozjach. (...) Tutaj wydajemy na to środki.

– dyrektor działu B+R (PKD 19-22)

Jest to istotny punkt, na pewno nie jest to największa pozycja wydatkowa, ale cała seria szkoleń, na miejscu, online, różnego rodzaju, od bardzo ogólnych, lifestylowych, wellbeingowych po bardzo specyficzne i już na samym szczycie są szkolenia na zamówienie, szkolenia zagraniczne (...) dla ekspertów. Wachlarz jest bardzo długi, jest bardzo duża lista szkoleń i pracownicy z tego korzystają.

– dyrektor (sekcja K)

Podsumowując część o znaczeniu aktywów niematerialnych dla firmy i poprawy jej pozycji rynkowej i wzrostu przychodów możemy powiedzieć, że **respondenci zgodnie wskazywali na ich kluczową rolę**. Część z nich miała jednak problem nie tyle z podkreśleniem istotności tych aktywów, ile ich niemierzalności, a w związku z tym możliwością określenia dokładniejszej wagi tych aktywów dla firm.

Ciężko mi się w ramach oceny (...) liczbowej do tego odnieść. Jest to bardzo istotne dla nas, ale jest to ciężko mierzalne, powiem, że niemierzalne.

– prezes zarządu (PKD 25 i 28)

Są istotne. Natomiast – to raczej jest niemierzalne, bo ciężko powiedzieć, jak by to wyglądało, gdybyśmy tego nie mieli. (...) Na pewno jest to znaczące, bo inaczej byśmy tego nie robili. Natomiast sam wpływ jest niemierzalny i ciężko mi tutaj jednoznacznie stwierdzić, czy jest to rzędu 20 proc. czy 40 proc.

– kierownik ds. technologii i innowacji (PKD 26-27)

## Cechy aktywów niematerialnych

Drugi blok tematyczny naszych badań obejmował postrzeganie aktywów niematerialnych i ich cech specyficznych. Celem analizy było określenie jak aktywa niematerialne widziane są w porównaniu z aktywami materialnymi oraz odniesienie doświadczeń badanych do specyficznych cech aktywów niematerialnych wskazywanych w literaturze (tzw. 4S).

Spojrzenie na różnice między aktywami materialnymi i niematerialnymi było w przeprowadzonych wywiadach w dużej mierze związane z sektorem czy branżą, w której działają badane firmy. Respondenci pracujący w sektorach takich jak informacja i komunikacja czy bankowość i ubezpieczenia wskazywali, że różnice w dużym stopniu zależą od branży i podkreślali większe dla nich znaczenie aktywów niematerialnych.

No to zależy oczywiście od typu działalności, no bo czasami sprzęt może być przewagą rynkową, przez pewien czas przynajmniej. (...) Więc czasami sprzęt może być (...) ważny, ale myślę że w sektorze IT, to jednak kompetencje są najważniejsze. I w zasadzie jeżeli firma posiada bardzo dobrych pracowników, to jest w stanie wygenerować potężną przewagę rynkową nad innymi firmami. Natomiast myślę, że w dzisiejszych czasach nieruchomości, takie aktywa stałe, (...) w IT już nie mają takiego znaczenia, bo tutaj równie dobrze wchodzi w grę praca zdalna.

– dyrektor (sekcja J)

U mnie jednak te wydatki, ze względu na specyfikę mojej branży, gdzie to, co my oferujemy, jest w sumie też niematerialne, usługi, to właśnie jakby przez to te niematerialne rzeczy są ważniejsze. Dlatego to trochę zależy od branży, bo gdybyśmy produkowali samochody, no to powiedziałbym – linia produkcyjna, maszyny, dostawy surowców.

– wiceprezes zarządu (sekcja K)

Respondenci z innych branż podkreślali znaczenie aktywów niematerialnych oraz ich ścisły związek z aktywami materialnymi.

Każde aktywum wymaga jakiegoś finansowania i prawdopodobnie to nie jest decyzja tu i teraz i jednoosobowa. Tylko to jest jakiś plan, który wynika z potrzeb nie tylko rynkowych, ale też rozwoju firmy, że inwestujemy w nowy park maszynowy, bo chcemy wdrożyć nowe technologie, a nowe technologie trzeba opracować w ramach badania R&D. Potem ją scertyfikować. I tutaj to się zająbia wszystko.

– kierownik ds. technologii i innowacji (PKD 26-27)

To musi współgrać, jedno jest potrzebne drugiemu. No bo po co nam patenty, jeżeli potem tego, co chcemy wdrożyć nie mamy gdzie produkować i odwrotnie.

– członek rady nadzorczej (PKD 25 i 28)

Wywiady zawierały również wątki opisywane w literaturze (Haskel, Westlake, 2018; 2022). Mowa tu o specyficznych cechach aktywów niematerialnych, takich jak efekt synergii, koszty utopione czy efekt rozpowszechniania. Zazwyczaj pytaliśmy o te cechy bezpośrednio, jednak wątki te pojawiały się również samoistnie w innych częściach badania.

W odpowiedziach pojawiało się m.in. wspomniane wyżej zjawisko **efektu synergii**. Był on często interpretowany przez respondentów jako wpływ poszczególnych aktywów niematerialnych np. na ich pozycję rynkową czy odbiór przez klientów. Część wypowiedzi dotyczyła bezpośrednio tego efektu. Badani zwracali uwagę m.in. na to w jakim stopniu inwestycje w poszczególne aktywa niematerialne sprzyjają przyciąganiu pracowników.

Jeżeli my jako firma technologiczna inwestujemy z jednej strony w R&D unikalne na rynku, jednocześnie czyni to z nas firmę atrakcyjną nie tylko dla naszych klientów, ale również dla kapitału ludzkiego, bo zachęca do przyłączenia się do naszej organizacji, bo może w naszej firmie pracować na rzeczach, które rzeczywiście są unikalne, wyjątkowe.

– kierownik linii biznesowych (PKD 26-27)

Jeżeli na przykład kupimy komuś lepszą bazę danych i zrobimy mu szkolenie, to (...) jedno wzmacnia rezultat drugiego, bo dzięki temu szkoleniu będzie można częściej, może lepiej skorzystać z tej bazy, może lepiej zrozumieć te dane, (...) może je lepiej zestawiać razem.

– wiceprezes zarządu (sekcja K)

Z kolei w niektórych wypowiedziach bardzo wyraźnie widać zarówno problematykę efektu rozprzestrzeniania, jak i efekt synergii między różnymi rodzajami aktywów:

Sukces firmy, która bazuje na tego typu technologii, wynika nie tylko z IP [własności intelektualnej], które posiada. Ten efekt rozprzestrzeniania jest mocno ograniczony przez to, czy firma albo grupa ludzi, osób, która skopiuje takie IP będzie w stanie go efektywnie wykorzystać. Trzeba to ciągle rozwijać, więc trzeba mieć *know-how* w firmie, które potrafi to rozwijać plus potrafi to wdrażać, potrafi to wykorzystać, ma markę (...) Jest wiele funkcji, które się musi złożyć na wyciągnięcie wartości, czy wyciągnięcie korzyści z takiej wartości niematerialnej i prawnej niż samo IP.

– prezes zarządu (sekcja J)

Efekt rozpowszechniania nie pojawia się natomiast w wypowiedziach respondentów dotyczących oprogramowania czy licencji, czyli aktywów, które są chronione w różny sposób, mniej lub bardziej skutecznie. U rozmówców pojawia się z kolei wątek trudności w utrzymaniu pracowników. Podkreślana była m.in. kwestia zmiany pracodawców przez pracowników, którzy podnieśli kompetencje w szkoleniach finansowanych przez firmy, co jest rodzajem efektu rozpowszechniania.

Poszczególne czy krytyczne rozwiązania techniczne zastrzegamy i patentujemy (...)  
Nie ma tego dużo natomiast są to wybrane elementy i wybrane rozwiązania, które wiemy,  
że musimy chronić, jako własne i tak naprawdę ten patent pozwala w pewnym sensie  
bronić się przed konkurencją.

– dyrektor (PKD 29)

Dostrzegam zwłaszcza [znaczenie] szkoleń pracowników. Zwiększenie kompetencji  
na pewno nie ułatwia zatrzymania pracownika. Jeżeli chodzi o programowanie to aku-  
rat tutaj nie widzę problemu, bo nie można skopiować naszego oprogramowania. Jeżeli  
chodzi o wykradzenie danych, też raczej nie można ich tak łatwo gdziekolwiek użyć  
i nikt by ich nie kupił od pierwszej lepszej osoby z rynku. Więc tutaj nie widzę problemu.

– kierownik działu rozwoju (PKD 29)

Kolejną istotną cechą opisywaną w literaturze są **koszty utopione** aktywów niematerialnych, czyli takie, które trudno przynajmniej częściowo odzyskać ze względu na ich charakter. Jedną z wypowiedzi bardzo dobrze oddaje charakter tej cechy.

Aktywa niematerialne też można teoretycznie sprzedać wraz z oprogramowaniem  
w zależności od tego, jak zostało nabyte. Natomiast w naszej działalności nie ma to zna-  
czenia, bowiem często oprogramowanie jest „szyte na miarę”, a więc tak naprawdę tylko  
w naszej działalności ma ono znaczenie. To powoduje jakieś ograniczenie, że nie można  
tego zbyć i w jakiś sposób się to też amortyzuje.

– dyrektor działu (sekcja K)

Jednocześnie, nawet pytani bezpośrednio o tę kwestię, badani nierzadko skłaniali się ku odpowiedzi, że inwestycja w aktywa niematerialne, tak jak każda inwestycja, jest po prostu ryzykowna i w związku z tym potrzebne jest zastanowienie nad inwestycją jako taką, a nie ze względu na jej specyficzne cechy.

W wypowiedziach pojawiało się również zagadnienie zwiększonego ryzyka związanego z nabywaniem aktywów niematerialnych. Być może jest to związane z prowadzoną działalnością, na co wskazywałyby poniższe wypowiedzi z dwóch sekcji mocno zanurzonych w aktywach niematerialnych. Poniższe wypowiedzi współgrają z tezami Haskela i Westlake'a, którzy stoją na stanowisku, że właśnie większe ryzyko zakupu aktywów niematerialnych sprawia, iż z jednej strony trudniej o ich finansowanie, a z drugiej mogą sobie na to pozwolić zazwyczaj ci, którzy mają dostęp do odpowiednich zasobów finansowych.

My nie pozyskujemy specjalnych środków na inwestycje właśnie w typowo aktywa niematerialne, natomiast sama ryzykowność tych inwestycji, o których mówiliśmy, jest na pewno większa niż tradycyjne aktywa materialne. Przez fluktuacje ewentualnych cen,=brak możliwości sprzedaży ich dalej, odsprzedaży, jeżeli by się okazały niepotrzebne.

– dyrektor ds. ryzyka (sekcja K)

Myślę że mimo wszystko to zależy od branży. Myślę że w IT nie ma zbytniego ryzyka, jeśli chodzi o zakup rzeczy materialnych, no chyba że się kupi po prostu zły sprzęt. Trzeba być po prostu uważnym i wiedzieć, czego potrzeba. (...) Jeśli chodzi o inwestycje w niematerialne, jest ryzyko. Widziałem setki przykładów na to, że pieniądze były wydawane bezsensownie na akcje marketingowe, które nie przynosiły zysku. Żeby w ogóle tutaj prowadzić wydatki w aktywa niematerialne, to trzeba dokładnie wiedzieć, po co one są, i jaka będzie z tego korzyść. Więc inwestycje w niematerialne aktywa to może być większe ryzyko, aczkolwiek to wszystko zależy od sytuacji i od firmy, od branży

– dyrektor (sekcja J)

**Respondenci wskazywali również na różnice w finansowaniu aktywów niematerialnych.** Z jednej strony, co wynikało z wcześniejszych wypowiedzi, są to aktywa trudniej mierzalne. Z tym też nierzadko wiąże się inny sposób na ich finansowanie lub przeszkody związane z inwestowaniem. Firmy często inwestują środki własne. Jedną z przyczyn może być trudność w znalezieniu zewnętrznego finansowania w związku z brakiem odpowiednich zabezpieczeń na tego typu aktywa.

Zwrot tej inwestycji jest trudny do oszacowania. Więc mogę potwierdzić, że zazwyczaj zarząd ma z tym zagwozdkę, a eksperci, czyli my, kadra zarządzająca ma zawsze trudności w umotywowaniu, że to jest dobra decyzja, i że powinniśmy w to iść. Więc to rzeczywiście bywa problematyczne, żeby przedstawić, że to jest dobry zwrot.

– dyrektor ds. ryzyka (sekcja K)

Aktywa niematerialne finansujemy całkowicie sami, materialne na ogół jest to kredyty inwestycyjny.

– członek rady nadzorczej (PKD 25 i 28)

Powtarzającym się motywem w kilku wypowiedziach był problem z mierzalnością aktywów niematerialnych a tym samym z ich wyceną.

W przypadku utrzymania aktywów niematerialnych **respondenci opowiadali m.in. o dużej konkurencji o pracownika i w związku z tym o trudnościach w utrzymaniu pracowników w firmie.** O ile wynagrodzenia pojawiały się najczęściej jako potencjalna zachęta do zatrzymania pracownika, o tyle w wypowiedziach respondentów pojawiał się też cały wachlarz innych działań, takich jak odpowiednia organizacja pracy czy zastrzeżenie własności intelektualnej.

Bardzo trudno mieć nad tym kontrolę, bo rynek kształtowany jest przez pracowników więc zdarza się, że pracownik otrzymuje dużo wiedzy opłaconej przez pracodawcę.. I potem finalnie, po podniesieniu swoich kompetencji, decyduje się na zmianę pracodawcy. (...) Można jedynie kusić go poprzez podnoszenie wynagrodzenia i dodatkowe apanaże dedykowane dla danego stanowiska.

– dyrektor (PKD 29)

Można temu przeciwdziałać. Robimy to na trzy sposoby. Po pierwsze, na bieżąco badamy potrzeby naszych pracowników tak, żeby mieli dużą satysfakcję z pracy. Wiemy, że w naszej branży jedną z głównych cech, które utrzymują pracowników nie są pieniądze, bo zawsze się znajdzie ktoś, kto da więcej, ale możliwość samorealizacji albo prowadzenia własnego projektu. Więc tak się zabezpieczamy.

– członek zarządu (sekcja J)

Badani wskazywali również na inne aktywa niematerialne i sposoby ich utrzymania. Jednym z takich sposobów było nadawanie tempa w produkcji innowacji, co niejako z definicji sprawiało, że posiadana wartość intelektualna jest przynajmniej w konkretnym czasie unikalna i niepodrabialna. Z drugiej strony wewnętrzne systemy organizacji pracy minimalizowały możliwości wycieku wiedzy czy wartości poza firmę.

Utrzymanie przewagi firmy musi się wiązać z ciągłym wytwarzaniem na nowo i ciągłym ulepszaniem tej wytworzonej technologii, czyli z ciągłym rozwojem IP. To jest ciągłe toczący się wyścig i zatrzymanie się w miejscu, przyjęcie, że to jest produkt oddany do użytku i w związku z tym teraz go przez 10 lat sprzedajemy, w ogóle nie ma racji bytu. To tak nie działa.

– prezes zarządu (sekcja J)

Nie ma problemu polegającego na tym, że to, czego nauczyli się ludzie, czy stworzona dokumentacja w jakiś sposób wyciekają, czy są kopiowane. Nie zdarzyło się do tej pory, żebyśmy mieli z tym problemy. Natomiast na pewno tę sytuację poprawiła praca na tej centralnej bazie danych, (...) która kontroluje to, co się dzieje w obrocie w sieci wewnętrznej firmy. Sieć wewnętrzna PDM jest odcięta od, zewnętrznych połączeń, tak że „hakerskie zapędy”, są w jakiś sposób kontrolowane.

– dyrektor centrum badawczo-rozwojowego (PKD 25 i 28)

## Transformacja cyfrowa

Aktywa niematerialne są jedną z kluczowych składowych transformacji cyfrowej. Był to jeden z głównych powodów, dla którego zajęliśmy się tym tematem kilka lat temu, gdy przygotowywaliśmy nasz pierwszy raport. Dlatego też jeden z bloków tematycznych związany był właśnie z transformacją cyfrową i jej powiązaniem z aktywami niematerialnymi w oczach badanych. Zapytaliśmy ich m.in. o to w jaki sposób definiują transformację cyfrową, jaki udział w transformacji mają aktywa niematerialne oraz jakie znaczenie będą miały w przyszłości.

Część firm definiowała transformację cyfrową jako przejście z dokumentacji papierowej czy komunikacji analogowej do formy cyfrowej, a także jako ucyfrowienie produkcji i automatyzację części pracy.

To jest zastąpienie, to znaczy optymalizacja przede wszystkim procesów pod kątem zastąpienia istniejących procesów opartych o człowieka, opartych o papier, na proces, który może przebiegać całkowicie bez manualnej pracy człowieka. Są takie miejsca, gdzie konieczna jest decyzyjność a ta często też może być zautomatyzowana, więc ustawiamy odpowiednio kryteria i ta decyzja też jest automatyczna.

– dyrektor (sekcja K)

Myślę, że to jest cały zakres czynności, procesów, które funkcjonują w przedsiębiorstwach. Przejście z takiego manualnego procesu do właśnie automatyzacji, do przekształcenia z użyciem dóbr niematerialnych jak systemy bazy danych, przetwarzanie tych danych, ale również automatyzacja produkcji, czyli wyeliminowanie (...) powtarzalnych procesów automatami.

– kierownik linii biznesowych (PKD 26-27)

Badani podkreślali, że **transformacja cyfrowa i aktywa niematerialne są ze sobą ściśle powiązane, jako że duża część aktywów niematerialnych stanowi podstawę dla procesu transformacji**. Niełatwo jest bowiem wyobrazić sobie transformację cyfrową bez oprogramowania, baz danych czy wkładu pracowników.

Jedno z drugim jest powiązane, nie ma czegoś takiego jak produkt, w którym nie istniałby duży komponent informatyczny. Do tej pory, notuje się wiele bankructw firm, które produkują w zasadzie to samo co my, czyli tworzą urządzenia z metalu, ale te firmy nie były w stanie dodać do tego komponentu informatycznego, ale również i pneumatyki, sterowania, automatyki. Czyli jeżeli tego nie było, to te produkty nie znalazły nabywców. I firmy nie miały wystarczających przychodów, aby utrzymać pracowników.

– prezes zarządu (PKD 25 i 28)

Wydaje się, że one są ze sobą ściśle powiązane. Cała transformacja opiera się głównie na aktywach niematerialnych.

– dyrektor działu prawnego i administracji (sekcja K)

Jednocześnie respondenci zwracali uwagę na specyficzne cechy wzajemnego powiązania aktywów niematerialnych i transformacji cyfrowej, które przyczyniają się do szybszego postępowania procesów produkcyjnych czy większej skalowalności produktów. Wypowiedzi te pokrywają się częściowo z pracami m.in. Jonathana Haskela i Stiana Westlake'a, które wskazywały na specyficzne cechy aktywów niematerialnych.

W naszym przypadku na pewno te aktywa pozyskuje się lepiej i szybciej. Kiedyś projektowanie wymagało deski kreślarskiej i godzin pracy i poprawek, jeżeli się popełniło błąd, (...) w zakresie naszej działalności, badawczo-rozwojowej czy projektowania to ma kolosalne znaczenie. Dużo szybciej następują procesy pozyskiwania tej własności intelektualnej, bo projekty powstają szybciej. Systemy projektowe mają wspomaganie obliczeń cyfrowych.

– dyrektor centrum badawczo rozwojowego (PKD 25 i 28)

Transformacja cyfrowa pozwala skalować aktywa niematerialne. Na przykład możemy konsultacje prowadzić dla firmy. Albo możemy wykonywać badania dla firmy z Niemiec, nie spotykając się z nimi, robiąc to przez Internet. Albo możemy sprzedawać cyfrowe produkty na całym świecie nie wystawiając ich nigdy na półce albo nie nadając im formy fizycznej. To są takie pierwsze z brzegu przykłady.

– członek zarządu (sekcja J)

**Właściwie wszyscy badani byli zgodni co do kluczowej roli aktywów niematerialnych w przyszłości.** W wypowiedziach podkreślano z jednej strony nieubłaganą logikę konkurencji między przedsiębiorstwami, która będzie przyczyniała się do większych inwestycji w aktywa niematerialne. Z drugiej przypomniano o postępującej transformacji cyfrowej. Jako powód zwiększającej się roli aktywów niematerialnych wymieniano także postęp technologiczny i technologie przyszłości bazujące w dużej mierze na aktywach niematerialnych.

Myślę, że znaczenie na pewno będzie rostało. Z roku na rok, inwestycje w aktywa niematerialne rosną, są widoczne, więc myślę, że to jest ten dział, gdzie cały czas będziemy widzieli wzrosty i konkurencja nam nie pozwoli iść gdzie indziej. Więc widać, że cała branża idzie w tym kierunku i duże nakłady inwestycyjne, środki lokowane są na aktywa niematerialne.

– dyrektor ds. ryzyka (sekcja K)



Ja myślę, że to będzie nasilać się, ta część niematerialna. Świat zmierza w tę stronę, żeby wszystko było jak najbardziej scyfryzowane i jak najbardziej innowacyjne. Myślę, że aktywa niematerialne będą w przyszłości albo konieczne, albo po prostu ten, kto to będzie miał – to będzie miał większą przewagę rynkową, niż ten kto tego nie ma.

– kierownik ds. technologii i innowacji (PKD 26-27)

Badani podkreślali również, że aktywa niematerialne będą zastępowały najbardziej żmudne czy możliwe do zastąpienia czynności i całe stanowiska pracy, a w niektórych aktywnościach spowodują redukcję zatrudnienia.

[Miejsca pracy] zostaną zredukowane do tych rzeczywiście koniecznych, a cyfrowe odpowiedniki zastąpią problematyczne, bez względu na to, czy na rynku będzie brakować osób, które mogłyby wykonywać prace, która się powtarza i która może być zastąpiona przez cyfrowy odpowiednik. To spowoduje zredukowanie zatrudnienia

– kierownik działu rozwoju (PKD 29)

Natomiast u mnie w branży myślę, że będzie postępować cyfryzacja, co będzie miało wpływ rewolucyjny na część działalności i na konsumentów. Jeszcze 5-10 lat temu było dużo więcej placówek banku, a teraz mniej. Klienci są aktywnie zachęceni, żeby używali kanałów elektronicznych. I będzie coraz więcej właśnie kanałów elektronicznych, infolinii, asystentów, z którymi jest kontakt przez czata, a coraz mniej placówek

– wiceprezes zarządu (sekcja K)

Oprócz tych tematów w ankietach pojawiło się kilka innych wątków, o które nie pytaliśmy wprost – respondenci sami je włączali do wypowiedzi. Dwa wydają nam się szczególnie ciekawe.

Pierwszym jest wpływ działań państwa na inwestycje w aktywa niematerialne. Badani wskazywali z jednej strony na bariery prawne i regulacyjne, z drugiej na kwestie standardów rachunkowości. Prócz tego w wypowiedziach pojawiała się m.in. duże zapotrzebowanie na usługi prawne w związku z licznymi zmianami prawa na poziomie UE czy krajowym, co generowało dodatkowe koszty. Jednocześnie obecny był wątek konieczności prowadzenia dodatkowych szkoleń w związku z regulacjami instytucji nadzorujących działalność danych branż.

Otoczenie przedsiębiorstw, czyli na przykład regulacje prawne (...) może pomóc przedsiębiorstwom. Teza jest taka, że wartości niematerialne i prawne to będą kluczowe aktywa firm i kluczowe gałęzie gospodarki, jeśli kraj ma być innowacyjny, czy się rozwijać. W związku z tym, obniżanie barier czy pomaganie przedsiębiorstwom w zakresie wytwarzania tej wartości albo dostępu do danych, dostępu do informacji, zmniejszanie barier dla przedsiębiorstw pomogąoby w efekcie całej gospodarce czy państwu.

– prezes zarządu (sekcja J)

Innym pojawiającym się wątkiem są kwestie możliwości i zdolności do tworzenia innowacji a także relacji między innowacjami a kapitałem zagranicznym. W obydwu poniższych wypowiedziach przedsiębiorcy podkreślają znaczenie decyzji zagranicznych właścicieli kapitału dla procesu innowacji. O ile pierwsza wypowiedź (członek rady nadzorczej średniej firmy z kapitałem polskim) wskazuje na to, że proces innowacyjny po przejęciu firmy przez kapitał zagraniczny jest wstrzymywany na konkretnym odcinku, o tyle druga wypowiedź, (przedstawiciel dużej firmy z kapitałem zagranicznym) wskazuje na zależność decyzji dotyczącej inwestycji w badania i rozwój od centrali, mieszczącej się w innym państwie europejskim.

Zadaliśmy sobie pytanie (...), dlaczego tak się dzieje, że (...) wspaniałe pomysły często, nie wchodzą w fazę produktu seryjnego i utykają gdzieś na półkach w NCBIIR-ze. (...) Wiem jedno, że sprzedaż firmy kapitałowi zachodniemu powoduje natychmiastowe wstrzymanie rozwoju innowacyjnego w mojej branży na tym odcinku, na którym działamy (...) Co do wartości niematerialnych, to jest to budowanie relacji między polskimi firmami, które mają piękny dorobek, a nie chcą współpracować. To jest coś, nad czym trzeba bardzo mocno pracować. Uważam, że dobrobyt mamy na wyciągnięcie ręki.

– członek rady nadzorczej (PKD 25 i 28)

Kapitał ludzki, marketing, są finansowane z bieżących budżetów operacyjnych, którymi dysponujemy. Jeżeli chodzi o R&D, finansujemy je globalnymi budżetami, które są przez grupę przemysłową zadawane na poszczególne aktywności.

– kierownik linii biznesowych (PKD 26-27)

Ankietowani podkreślali też znaczącą rolę pracowników dla coraz lepszego wykorzystania posiadanych aktywów niematerialnych dla rozwoju firmy. W tej części badania po raz kolejny pojawił się wątek fundamentalnego znaczenia pracowników i ich roli dla rozwoju firm. Jednocześnie respondenci podkreślali wagę utrzymania wykwalifikowanych pracowników w firmach.

Pracownicy są zaangażowani od samego początku. Tkwią w samym środku tego procesu [rozwijania aktywów niematerialnych – przyp. aut.].

– prezes zarządu (PKD 25 i 28)

Pracownicy mają aktywny udział jeśli chodzi o zapotrzebowanie i kreowanie rozwiązań technicznych. Jeśli mówię o zaangażowaniu to mam na myśli pracowników od managerów najwyższego szczebla do pracowników produkcyjnych. Dlatego ktoś przywołuje pracowników produkcyjnych, że oni też korzystają z systemów informatycznych tak jak ERP do zarządzania produktem. Także każdy dział w określonym zakresie ma swój udział.

– dyrektor (PKD 29)

## Podsumowanie badania

Przeprowadzone badania jakościowe są istotnym novum w naszym raporcie, sposobem rzadko wykorzystywanym w analizach innowacyjności, nieobecny także w poprzednim naszym raporcie o aktywach niematerialnych. Przedstawione wyniki obrazują użyteczność tego typu podejścia do badań gospodarki. Pozwalają m.in. na zderzenie wypowiedzi osób bezpośrednio zaangażowanych w proces produkcji z często apriorycznymi tezami dotyczącymi aktywów niematerialnych. Jest to widoczne m.in. w opisanym efekcie rozpowszechniania, który w literaturze naukowej wiąże się głównie z designem, oprogramowaniem czy konkretną własnością intelektualną zabezpieczoną licencjami czy patentami. W naszych badaniach wartość najbardziej zagrożoną efektem rozpowszechniania w oczach badanych stanowili pracownicy i ich wiedza.

**Wielokrotnie podkreślana wartość pracowników jest jednym z kilku wątków, które wysuwają się na pierwszy plan badania. Pracownicy, ich wiedza i umiejętności, były wskazywane jako najważniejsze aktywa**, często jeszcze przed tym jak w wywiadzie pojawiało się pojęcie aktywów niematerialnych.

**Aktywami niematerialnymi zajęliśmy się w związku z ich znaczeniem dla transformacji cyfrowej.** Zapytaliśmy również o samą transformację cyfrową, która była definiowana różnie w zależności od branży. Respondenci związani z branżami, które tworzą czy operują aktywami niematerialnymi na co dzień, często bardzo szczegółowo, w odniesieniu do procesu produkcji, tworzenia nowych produktów czy usług, opisywali proces transformacji cyfrowej. Przedstawiciele innych branż czasami ograniczali się do zdefiniowania transformacji cyfrowej jako przejścia z analogowego lub papierowego przekazywania informacji i dokumentów do korzystania z wersji cyfrowych.

**Według badanych rola aktywów niematerialnych będzie rosła.** Paradoksalnie sceptycyzm dotyczący ich roli w przyszłości pojawia się wśród przedstawicieli branż, które już dziś niemalże w całości działają na aktywach niematerialnych. Było to związane z powszechną obecnością tych aktywów, trudno wyobrazić sobie jakieś dodatkowe elementy prowadzenia działalności, w których mogłyby być wykorzystane.

# Wnioski i dyskusja

Aktywa niematerialne, jako istotny składnik nowoczesnej, innowacyjnej gospodarki, powinny być objęte systematyczną analizą. Mowa tu m.in. o **włączeniu tego typu tematyki w zakres statystyki publicznej – chociażby poprzez tworzenie zestawień uzupełniających tradycyjnie rozumiane rachunki narodowe**. Ze względu na trudności w obiektywnym pomiarze wartości, a często też z przypisaniem danego zasobu do jednego podmiotu, zapewne poszerzenie rachunków narodowych o wszystkie rodzaje wskazanych w raporcie aktywów niematerialnych nie jest obecnie możliwe. Jednak należy pamiętać, że ograniczona wartość inwestycji polskich przedsiębiorstw w aktywa niematerialne jest tylko odbiciem szerszego problemu z niską stopą inwestycji w Polsce. Przyczyny tego stanu rzeczy są głębokie i dotyczą zapewne kwestii strukturalnych, edukacyjnych, a także pokoleniowych, związanych z kompetencjami i postawami kadry zarządzającej.

Tym niemniej wydaje się, że patrząc z punktu widzenia polityk publicznych można wskazać obszary czy działania, które mogą pozytywnie wpłynąć na inwestycje w aktywa niematerialne. **Pierwszym i dość oczywistym obszarem jest diagnozowanie potrzeb firm i szkolenia (wpływające na postawy, nie tylko na umiejętności) kadry zarządzającej**. To od niej zależy skłonność do podejmowania ryzykownych decyzji obejmujących inwestycje w aktywa niematerialne, wymagających przebudowy procesów i doinwestowania pracowników.

Po drugie za pomocą działań publicznych, ale też z inicjatywy prywatnej, **należy wspierać współpracę branżową i międzybranżową przedsiębiorców**. Pozytywne efekty takiej współpracy wskazywane są zarówno w naszych badaniach, jak i w badaniach Banku Światowego, w których wielokrotnie podkreślano, że firmy decydują się na inwestowanie w nowe procesy czy produkty gdy widzą konkurenta podejmującego takie działania. Tego typu polityka mająca na celu tworzenie klastrów jest oczywiście obecna w dyskusjach i planach działania, jednak spojrzenie na nią przez pryzmat aktywów niematerialnych daje nowe argumenty – wynikające chociażby z efektu synergii. Z kolei uwzględnienie efektu rozpowszechniania wymaga mądrych interwencji **w obszarze praw własności intelektualnej. Istniejące przepisy powinny podlegać rewizji**, a korzyści z bardziej otwartego dostępu przeważą, przynajmniej w niektórych branżach lub w odniesieniu do niektórych typów produktów, nad korzyściami z przyznania indywidualnej ochrony (Bíga, 2021 Haskel, Westlake, 2022).

**Po trzecie efektywne otwieranie danych publicznych** (wysokiej jakości, umożliwiających m.in. przetwarzanie maszynowe) jest komplementarne do takich kategorii aktywów jak oprogramowanie i bazy danych, ale też stanowi furtkę dla wielu nowych usług i modeli biznesowych.

# Bibliografia

- Bank Światowy (2021), *Paths of Productivity Growth in Poland. A Firm-level Perspective*, Waszyngton, <https://documents1.worldbank.org/curated/en/099235002102240024/pdf/P17424902ef0460db083a002cec248affd7.pdf> [dostęp: 5.12.2023].
- Biga, B. (2021), *The Economics of Intellectual Property and Openness. The Tragedy of Intangible Abundance*, Routledge, Londyn–Nowy Jork.
- Bontadini, F., Corrado, C., Haskel, J., Iommi, M., Jona-Jasino, C. (2023), *EUKLEMS & INTANProd: industry productivity accounts with intangibles*, [https://euklems-intanprod-llee.luiss.it/wp-content/uploads/2023/02/EUKLEMS\\_INTANProd\\_D2.3.1.pdf](https://euklems-intanprod-llee.luiss.it/wp-content/uploads/2023/02/EUKLEMS_INTANProd_D2.3.1.pdf) [dostęp: 12.12.2023].
- Brynjolfsson, E. (1993), *The Productivity Paradox of Information Technology*, „Communications of the ACM”, Vol. 36, No. 12.
- Caggese, A., Pérez-Orive, A. (2017), *Capital Misallocation and Secular Stagnation*, Finance and Economics Discussion Series (FEDS), Waszyngton, <https://www.federalreserve.gov/econres/feds/capital-misallocation-and-secular-stagnation.htm> [dostęp: 5.12.2023].
- Corrado, C., Hulten, C., Sichel, D. (2005), *Measuring Capital and Technology: An Expanded Framework*, (w:) *Measuring Capital in the New Economy*, NBER, University of Chicago Press, Chicago.
- Corrado, C., Haskel, J., Jona-Lasinio, C., Iommi, M. (2016), *Intangible investment in the EU and US before and since the Great Recession and its contribution to productivity growth*, EIB Working Papers, No. 2016/08, [https://www.eib.org/attachments/efs/economics\\_working\\_paper\\_2016\\_08\\_en.pdf](https://www.eib.org/attachments/efs/economics_working_paper_2016_08_en.pdf) [dostęp: 5.12.2023].
- EIB (2023), *EIB Investment Survey. European Union Overview*, Europejski Bank Inwestycyjny, [https://www.eib.org/attachments/lucalli/20230285\\_econ\\_eibis\\_2023\\_eu\\_en.pdf](https://www.eib.org/attachments/lucalli/20230285_econ_eibis_2023_eu_en.pdf) [dostęp: 5.12.2023].
- GUS (2023a), *Działalność badawcza i rozwojowa w Polsce w 2022 roku*, Informacja sygnałna, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/nauka-i-technika-spoleczenstwo-informacyjne/nauka-i-technika/dzialalnosc-badawcza-i-rozwojowa-w-polsce-w-2022-roku,8,12.html> [dostęp: 12.12.2023].
- GUS (2023b), *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w Polsce w latach 2020-2022*, Informacja sygnałna, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/nauka-i-technika-spoleczenstwo-informacyjne/nauka-i-technika/dzialalnosc-innowacyjna-przedsiębiorstw-w-polsce-w-latach-2020-2022,14,10.html> [dostęp: 12.12.2023].
- Haskel, J., Westlake, S. (2018), *Capitalism without Capital. The Rise of The Intangible economy*, Princeton University Press, Princeton–Oxford.

- Haskel, J., Westlake, S. (2022), *Restarting the Future. How to Fix the Intangible Economy*, Princeton University Press, Princeton–Oxford.
- Leśniewicz, F., Święcicki, J. (2020), *Aktywa niematerialne w Polsce*, Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa, [https://pie.net.pl/wp-content/uploads/2020/10/PIE-Aktywa\\_niematerialne.pdf](https://pie.net.pl/wp-content/uploads/2020/10/PIE-Aktywa_niematerialne.pdf) [dostęp: 5.12.2020].
- Mantorska, J. (2020), *Kapitał intelektualny jako wartość w przedsiębiorstwie*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie”, nr 56(3), <https://doi.org/10.33119/KNoP.2020.56.3.4>.
- Paczos, W., Sawulski, J. (2021), *Investments in human capital should be at the heart of Europe’s Covid-19 recovery strategy*, LSE Blogs, <https://blogs.lse.ac.uk/europpblog/2021/07/30/investments-in-human-capital-should-be-the-heart-of-europes-covid-19-recovery-strategy/> [dostęp: 5.12.2023].
- Siemens (2023), *Digi Index 2023. Poziom digitalizacji produkcji w Polsce – średnie i duże firmy*, <https://www.siemens.com/pl/pl/o-firmie/raporty-siemens/digi-index-2023.html#> [dostęp: 5.12.2023].
- Święcicki, I. (2022), *COVID-19 nie przyspieszył inwestycji w nowoczesne technologie*, „Tygodnik Gospodarczy PIE”, nr 2.

# Spis tabel i wykresów

## SPIS TABEL

Tabela 1. Kategorie i rodzaje aktywów niematerialnych. . . . .	11
Tabela 2. Wydatki na aktywa niematerialne w Polsce w latach 2014-2020 w cenach bieżących (w mln PLN) . . . . .	12

## SPIS WYKRESÓW

Wykres 1. Aktywa niematerialne w Polsce – podział wydatków pomiędzy poszczególne rodzaje w latach 2014-2020 (w proc.) . . . . .	13
Wykres 2. Aktywa niematerialne w Polsce – podział na poszczególne kategorie (w proc.) . . . . .	13
Wykres 3. Porównanie inwestycji w aktywa materialne i niematerialne oraz całkowitej stopy inwestycji w krajach UE w 2020 r. (w proc.) . . .	14
Wykres 4. Stopa inwestycji w krajach UE w 2020 r. – porównanie tradycyjnego podejścia i zmodyfikowanego PKB, uwzględniającego nowe kategorie aktywów niematerialnych (w proc.). . . . .	15
Wykres 5. Zmiana proporcji między inwestycjami w poszczególne rodzaje aktywów w Polsce po pandemii (w proc.) . . . . .	17
Wykres 6. Liczba firm, które deklarują podjęcie inwestycji w danym roku bądź deklarowały plany inwestycyjne na kolejny rok w aktywa niematerialne – według liczby wskazanych rodzajów aktywów. . . . .	18

# Polski Instytut Ekonomiczny

Polski Instytut Ekonomiczny to publiczny *think tank* ekonomiczny z historią sięgającą 1928 roku. Jego obszary badawcze to przede wszystkim makroekonomia, energetyka i klimat, handel zagraniczny, foresight gospodarczy, gospodarka cyfrowa i ekonomia behawioralna. Instytut przygotowuje raporty, analizy i rekomendacje dotyczące kluczowych obszarów gospodarki oraz życia społecznego w Polsce, z uwzględnieniem sytuacji międzynarodowej.