

OPEN EYES ECONOMY

ON TOUR



open '18
eyes
economy
summit

Międzynarodowy Kongres
Ekonomii Wartości
ICE Kraków 20-21 XI 2018

Seminarium

FIRMA-IDEA: Niematerialna
wartość przedsiębiorstw

27 lutego 2018

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

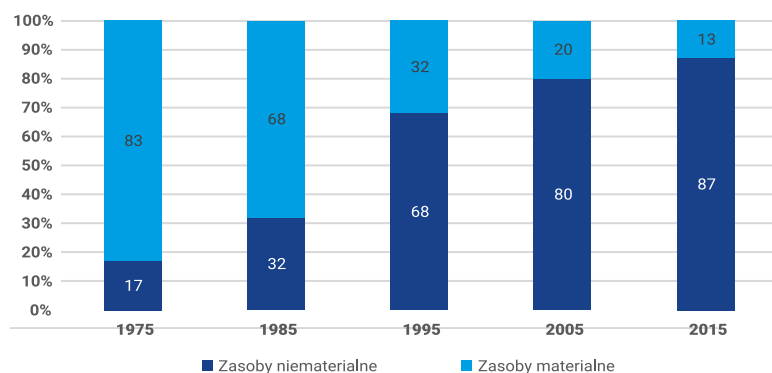
Ukierunkowana dyfuzja niematerialnych zasobów firm

WPROWADZENIE

Rosnące znaczenie zasobów niematerialnych dla przedsiębiorstw jest obserwowane we wszystkich sektorach. W przypadku spółek z indeksu S&P 500¹ w połowie lat 70-tych aktywa niematerialne stanowiły jedynie 17% ich wartości rynkowej, zaś w 2015 roku było to już 87%. Jak pokazuje poniższy wykres, najbardziej dynamiczna zmiana nastąpiła na przełomie lat 80-tych i 90-tych – w ciągu dziesięciu lat proporcje między zasobami niematerialnymi i materialnymi zostały odwrócone. W XXI wieku ten proces nadal postępuje i kapitały miękkie w coraz większym stopniu wypierają kapitały twarde.

¹ S&P 500 to indeks giełdowy, w skład którego wchodzi 500 przedsiębiorstw o największej kapitalizacji notowanych na New York Stock Exchange i NASDAQ.

Wykres nr 1. Części składowe wartości przedsiębiorstw z indeksu S&P 500.



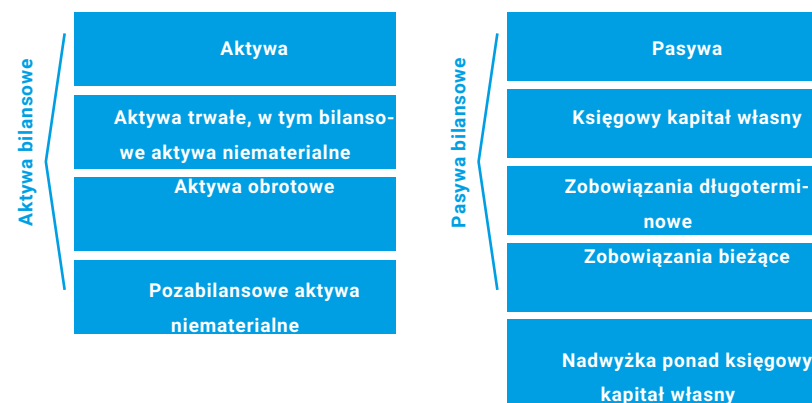
Źródło: (Ocean Tomo 2015)

Pomimo dominującej roli zasobów niematerialnych, wciąż nie wypracowano satysfakcjonujących narzędzi ich pomiaru i wyceny. Mnogość metod świadczy o tym, że nauki o zarządzaniu wciąż są dalekie od precyzyjnego i powszechnie akceptowanego sposobu ujmowania tej kategorii. Naukowa i rachunkowa nieuchwytność zasobów niematerialnych przejawia się nawet na polu definicyjnym. Wciąż bowiem jedna z najpopularniejszych określa je jako „to, czego nie możesz dotknąć, ale co może uczynić cię bogatym” (Steward 1998). Czynniki niematerialne koegzystują z aktywami materialnymi w procesie tworzenia wartości dla przedsiębiorstwa. Oddziaływanie czynników niematerialnych powoduje, że wartość w użyciu aktywów materialnych jest wyższa niż możliwa do uzyskania z ich sprzedaży jako osobnych składników. Stąd różnica pomiędzy wartością w użyciu aktywów przedsiębiorstwa a ich wyceną księgową jest często utożsamiana z wartością kapitału intelektualnego (Urbanek 2011, p.167).

Takie określenie wartości kapitału intelektualnego jest jednak dalece niewystarczające z punktu widzenia strategii zarządzania tymi zasobami. W istocie, jest to tylko definicja negatywna – mówi, że kapitał intelektualny to ta część, która pozostaje po odjęciu wyceny księgowej – wskazuje więc jedynie czym on nie jest. Ponadto, definicja ta jest błędna, gdyż zarówno polskie, jak i międzynarodowe standardy rachunkowości, przewidują kategorię „wartości niematerialnych i prawnych”, w które wpisuje się część kapitału intelektualnego. Jego całkowita wartość jest więc sumą tego fragmentu, który został ujawniony w bilansie oraz który jest ukryty.

Wobec powyższego, także inne rozpowszechnione stwierdzenie, że „czynniki niematerialne są najważniejszymi zasobami przedsiębiorstwa, które nie są odzwierciedlone w jego bilansie” (Urbanek 2011, p.180) powinno zostać zmienione. Konieczne byłoby zastąpienie ostatnich słów stwierdzeniem „... nie są w znacznej części odzwierciedlone w jego bilansie”. Dla lepszego ujęcia kategorii zasobów niematerialnych wykorzystuje się natomiast tzw. rozszerzony bilans przedsiębiorstwa.

Rysunek nr 1. Rozszerzony bilans przedsiębiorstwa.



Źródło: (Urbanek 2011, p.181)

W efekcie, ekonomiści nie wiedzą dokładnie, co się dzieje, ponieważ pomiary, na których się opierają, obejmują tylko fragment działalności gospodarczej. Księgowi widzą tylko częściowy obraz stanu firmy, ponieważ jak dotąd nie opracowali narzędzi umożliwiających śledzenie i ocenianie zasobów, których nie można dotknąć ani wydać. Inwestorzy poruszają się więc po omacku (Low & Kalafut 2006, p.36).

WŁASNOŚĆ INTELEKTUALNA

Zostawiając poza zakresem tego opracowania zagadnienie katalogu rodzajów zasobów niematerialnych przedsiębiorstw², ta część tekstu rozwija bardziej szczegółowe aspekty jednego z nich – własności intelektualnej. Obejmuje ona prawo autorskie (przede wszystkim utwory), jak i prawo własności przemysłowej (m.in. patenty, wzory użytkowe, wzory przemysłowe, znaki towarowe).

W kontekście nowego podejścia do zarządzania tą kategorią aktywów, potrzebne jest wpięrow dokonanie fundamentalnej tego pojęcia. Zwykło się bowiem przyjmować, że własność intelektualna to zbiór praw związanych z działalnością intelektualną w dziedzinie literackiej, naukowej i przemysłowej³. Głębsza analiza tej definicji skłania jednak do wniosku, że nie oddaje ona w pełni roli jaką własność intelektualna pełni – i powinna pełnić – w społeczeństwie. Wydaje się, że właściwym byłoby jej określenie jako „zbioru praw, przywilejów i powinności wynikających z twórczej i intelektualnej działalności człowieka”.

Wyodrębnienie dwóch pierwszych kategorii – praw oraz przywilejów – jest odzwierciedleniem faktu, że z bycia twórcą (autorem, wynalazcą) wynikają nie tylko pewne uprawnienia o charakterze stricte

- 2 Najczęściej wyróżnia się: kulturę organizacyjną, markę, relacje z klientem, relacje z partnerami, kapitał ludzki, własność intelektualną, reputację przywództwo – aczkolwiek nie ma wśród badaczy powszechnej akceptacji dla konkretnego wyliczenia.
- 3 Do takiego rozumienia odnosi się chociażby Światowa Organizacja Własności Intelektualnej (WIPO – World Intellectual Property Organization).

prawnym prawa, ale także szereg przywilejów, jakimi społeczeństwo obdarza kreatywne jednostki. Mają one nie tylko wymiar symboliczny, ale także ekonomiczny. Na splendorze wynikającym z bycia wynalazcą lub autorem, można wszak z powodzeniem zbudować swoją pozycję zawodową. Specjalne traktowanie takich osób jest głęboko zakorzenione w wielu kulturach, nawet jeśli nie mają one rozwiniętego formalnego systemu prawnej ochrony wynalazków czy utworów.

Definicja potrzebuje także odniesienia do powinności, które są kategorią szerszą niż właściwe systemowi prawnemu pojęcie zobowiązania. Powinność to świadomy obowiązek wynikający z pełnionej funkcji lub poczucia odpowiedzialności moralnej⁴. Obejmuje to więc nie tylko znoszenie pewnych niedogodności dopuszczalnych wprost w ustawie (choćby dozwolonego użytku w przypadku prawa autorskiego, czy przymusowych licencji w ramach prawa własności przemysłowej), ale także w reakcji na wspomniany splendor, rodzi powinność (nieobwarowaną przymusem prawnym) do wykorzystywania swojej własności intelektualnej w sposób uwzględniający kontekst społeczny – a co najmniej – powstrzymania się od takiego wykonywania swoich praw, które byłoby rażąco sprzeczne z najważniejszymi kategoriami interesu społecznego.

W zaproponowanej definicji jest także mowa o „twórczej i intelektualnej” działalności człowieka. Konieczność użycia koniunkcji wynika z faktu, że niektóre aktywności mogą być twórcze, ale zarazem nieintelektualne (sadzenie drzew). Z drugiej strony, istnieje także działalność intelektualna, która nie jest twórcza (większość prac licencjackich i magisterskich). Końcowe wskazanie, że chodzi o działalność człowieka może natomiast w najbliższych latach wymagać weryfikacji – wraz z rozwojem sztucznej inteligencji, w kontekście pytania, czy autorem obrazu namalowanego przez androida jest maszyna, czy programista.

Wiele problemów w zarządzaniu własnością intelektualną wynika ze zbyt pochopnego ekstrapolowania cech konwencjonalnej własności.

- 4 Definicja Słownika Języka Polskiego (sjp.pl).

Analiza językowa wskazywałaby bowiem, że własność intelektualna zawiera się w zbiorze własności. W istocie jednak między tymi kategoriami występuje logiczny stosunek niezależności – tzn. w pewnych aspektach własność intelektualna zachowuje się jak własność (perform like a property), ale w wielu obszarach działa inaczej – czasem jest wręcz jej zaprzeczeniem.

Podstawowe różnice wynikają z czterech okoliczności:

1. Rzadkość dóbr – w przypadku materialnych jest ich immanentną cechą, a w przypadku niematerialnych jedynie może być wykreowana sztucznie – np. przez monopole prawne;
2. Funkcja notyfikacji o tym, że coś jest przedmiotem czyjejs własności jest znacznie słabsza w przypadku własności intelektualnej. Nie ma bowiem chociażby rejestru wszystkich opublikowanych utworów, zaś istniejące bazy patentowe są niezwykle trudne do efektywnego przeszukania (w przeciwieństwie do np. znacznie bardziej przejrzystych ksiąg wieczystych).
3. Własność intelektualna ma o wiele bardziej rozmyte granice.
4. Spory sądowe dotyczące własności intelektualnej są znacznie bardziej nieprzewidywalne.

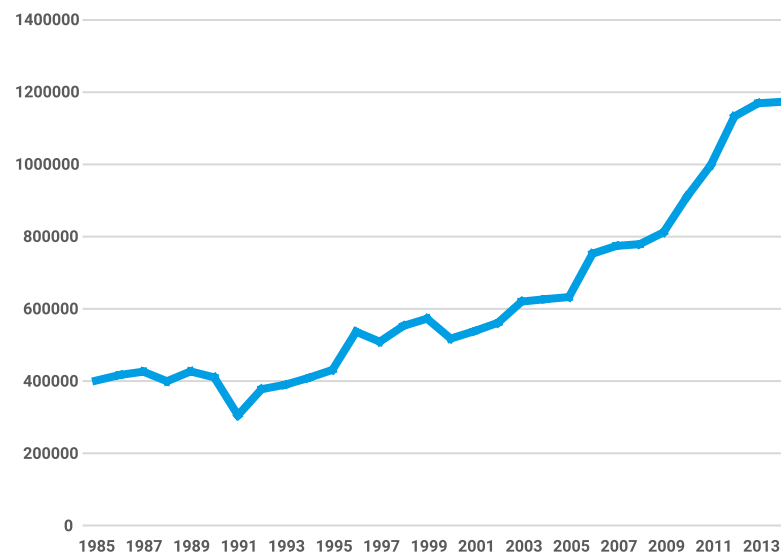
ZAWODNOŚĆ KLASYCZNYCH METOD ZARZĄDZANIA ZASOBAMI NIEMATERIALNYMI

Dotychczasowe dominujące podejście do zarządzania zasobami niematerialnymi przedsiębiorstwa, które jest oparte o monopole prawne, w tym w szczególności własnością intelektualną, przestało dobrze pełnić swoją rolę z dwóch zasadniczych przyczyn:

1. W przypadku własności przemysłowej w latach 90-tych XX wieku istotnie wzrosły koszty uzyskiwania i utrzymywania ochrony patentowej (jako rezultat wzrostu liczby udzielanych praw wyłącznych i postępującą globalizację).

2. W odniesieniu do prawa autorskiego rozwój technologii cyfrowych w jeszcze większym stopniu ułatwił tanie lub bezkosztowe kopiowanie.

Wykres nr 2. Liczba przyznawanych rocznie patentów na świecie



Źródło: WIPO Statistics Database.

Z uwagi na fakt, iż własność intelektualna charakteryzuje się rozmytymi granicami i silnie upośledzoną funkcją notyfikacji, ryzyko wystąpienia sporów sądowych i ich nieprzewidywalność w tym obszarze są znacznie wyższe niż w odniesieniu do klasycznie rozumianej własności. Trzeba jednak zauważyć, że występują tu istotne różnice sektorowe. Różne oblicza sądowych sporów patentowych widać szczególnie wyraźnie, gdy analizuje się procent zwycięstw posiadaczy patentu.

Tabela 1. Procent zwycięstw sądowych posiadaczy patentu w wybranych branżach.

farmaceutyczna	57,8%
oprogramowanie	40,2%
mechaniczna	54,0%
biotechnologiczna	32,0%

Źródło: (Allison et al. 2015)

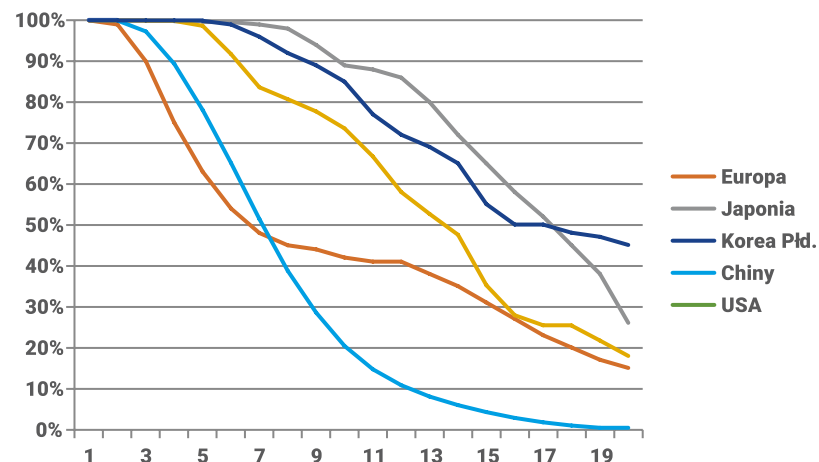
Jak wykazują badania (Allison et al. 2015), jedynie 5% patentów generuje przychody z opłat licencyjnych. Naturalnie, nie oznacza to, że 95% jest bezużyteczna. Ich potencjał może bowiem wynikać z wykorzystywania ich li tylko na potrzeby samego przedsiębiorstwa, tudzież w celach defensywnych. Nie ma jednak wątpliwości, że większość patentów jest po prostu bezużyteczna – generuje zbędne koszty.

Nie sposób też pominąć coraz bardziej rozpowszechnionego zjawiska jakim są „trolle patentowe”. Nie mają one swoich odpowiedników poza sferą własności intelektualnej. Są to podmioty, które najczęściej przejmują rozwiązania już rozpowszechnione, których nikt wcześniej nie zastrzegł lub wykupują za je za niewielkie kwoty od upadających przedsiębiorstw. Same nie zamierzają ich wykorzystywać w swoich produktach, ale grożą przedsiębiorcom – których zaawansowane produkty mogą naruszać ich patenty – kosztownymi procesami sądowymi. Zwykle proponują ugodę, której wysokość jest tak oszacowana, aby dla dużej firmy niewątpliwie korzystniejsze było jej zawarcie – głównie w celu eliminację ryzyka postępowania sądowego, które mogłoby opóźnić wejście na rynek nowego produktu lub nawet – w skrajnych przypadkach – doprowadzić do całkowitego zakazu jego sprzedaży. „Trolle patentowe” są na tyle sprawne w kreowaniu propozycji ugód, że często są one zawierane nawet w sytuacji, gdy prawnicy ocenia-

ją szanse powodzenia pozwu na bardzo niskie. Są to więc podmioty wyspecjalizowane w szantażowaniu innowacyjnych przedsiębiorców.

Warto też wspomnieć, że rzeczywisty czas życia patentu jest krótki. Badania przeprowadzone w latach 80-tych xx wieku pokazały, że krytyczna granica dla optymalnego życia patentu to 8 lat, przy 50% efektywności patentów w 13. roku ochrony. Co więcej, 70% opatentowanych innowacji było imitowanych w pierwszym roku i aż 60% w kolejnych czterech latach. Skutkuje to tym, że nawet jeśli ustawodawca przewiduje bardzo długi czas ochrony patentowej, to i tak narzędzie to spełnia swoją rolę tylko przez kilka pierwszych lat. Wynalazcy także dostrzegają malejącą efektywność patentu, gdyż wielu z nich rezygnuje z opłacania patentu w kolejnych latach, co ilustruje poniższy wykres. Tempo spadku jest różne w poszczególnych biurach patentowych, lecz w każdym z nich jest wyraźnie widoczne.

Wykres nr 3. Procent patentów utrzymywanych w kolejnych latach ich obowiązywania.

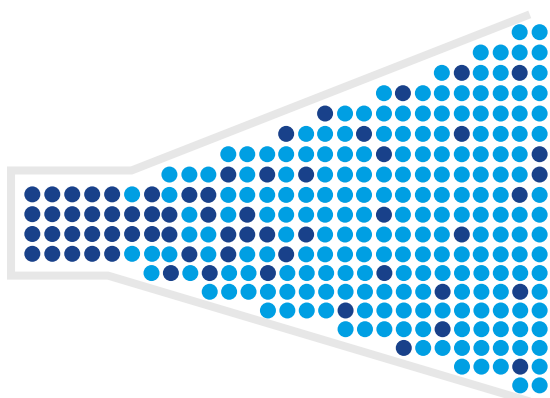


Źródło: (IP5 2012)

Kolejnym argumentem jest fakt, iż wyścig patentowy opiera się o formułę „zwyćzca bierze wszystko”, co przekłada się na zawrotne tempo tej rywalizacji. Wynalazca, który spóźni się choćby o jeden dzień ze złożeniem wniosku patentowego, mimo poniesionych nakładów, zostanie z niczym. Na koniec trzeba też dodać, że kurczowe trzymanie się monopoli prawnych jako jedynego sposobu zarządzania własnością intelektualną przedsiębiorstwa zawęża perspektywę, nie pozostawiając miejsca na wykorzystywanie alternatywnych modeli biznesowych.

KONCEPCJA UKIERUNKOWANEJ DYFUZJI

Z projektu Firma-Idea w odniesieniu do zasobów niematerialnych wynikają dwie główne rekomendacje: włączanie podmiotów spoza przedsiębiorstwa w proces współwytwarzania wartości oraz szerokie rozpowszechnianie własności intelektualnej przedsiębiorstwa (gdyż w przeciwieństwie do aktywów twardych, aktywa miękkie nie zużywają się przez ich wykorzystywanie, ale przeciwnie: udostępnianie prowadzi do ich pomnażania). Zasadniczo koncepcja ukierunkowanej dyfuzji odnosi się do własności intelektualnej, jednak większość jej postulatów może być z powodzeniem ekstrapolowana na inne zasoby niematerialne.



W myśl koncepcji ukierunkowanej dyfuzji warto odejść od takiego zarządzania własnością intelektualną, którego centralnym punktem jest ochrona realizowana przez bardzo rygorystyczne limitowanie rozpowszechniania w celu maksymalnego ograniczenia dostępu podmiotów zewnętrznych. Dla efektywnego zarządzania własnością intelektualną przedsiębiorstwa potrzebne jest bowiem istotne ograniczenie skali wykorzystywania monopoli prawnych (patentów, prawa autorskich w formule „wszystkie prawa zastrzeżone”). Zamiast dbania o zapewnianie wyłączności (ekskluzywności) – co jest coraz bardziej kosztowne, a czasem praktycznie niemożliwe – korzystniejsze jest więc oparcie strategii przedsiębiorstwa na takich modelach biznesowych, które generują korzyści w oparciu o szerokie rozpowszechnienie i dużą popularność jakiegoś rozwiązania.

Ukierunkowana dyfuzja pozwala budować trwałe podstawy rozwoju przedsiębiorstwa – w tym przede wszystkim otwierać nowe perspektywy długookresowego zysku – poprzez rozpowszechnienie własności intelektualnej. W tym ujęciu dzielenie się przez firmę tymi zasobami jest traktowane jako inwestycja, która poprzez udostępnienie szerokiemu kręgowi podmiotów własności intelektualnej, pozwala włączać te osoby do procesu kreowania i przetwarzania wartości w oparciu o zasoby niematerialne przedsiębiorstwa. Ukierunkowana dyfuzja nie oznacza zawsze w pełni swobodnego – nieograniczanego, niekontrolowanego przez przedsiębiorstwo – rozpowszechniania. Jej istotą jest jednak dążenie do relatywnie szerokiego udostępnienia.

Trzeba przy tym pamiętać, że proces dyfuzji – z definicji – nie może być w pełni kontrolowany, gdyż opiera się on na chaotycznie przemieszczających się elementach. Można go jednak do pewnego stopnia ukierunkować. Będzie to więc polegało na określeniu, w którym momencie dane wynalazki/utwory mogą wyjść poza samo przedsiębiorstwo, czy następuje do w drodze publikacji defensywnej, tajemnicy handlowej, otwartego rozwiązania, niewyłącznej umowy licencyjnej, system Pay What You Want, itp.

W strategię zarządzania zasobami niematerialnymi przedsiębiorstwa musi być jednak wpisane dalsze rozpowszechnianie – w dużej mierze niekontrolowane – tak, aby wykorzystywać popularność/powszechność jakiegoś wynalazku lub utworu do generowania zysku w dłuższym okresie. Takimi sposobami może być chociażby sprzedaż produktów i usług komplementarnych, budowanie zaufania potrzebnego do współpracy z klientami i konkurencją, czy rozwój jakiegoś rynku.

Ukierunkowana dyfuzja wpisuje się więc w obszar pomiędzy klasycznym zarządzaniem własnością intelektualną w oparciu o monopole prawne oraz zawsze w pełni otwartym, bezwarunkowym dostępem nieograniczonego kręgu podmiotów do tych zasobów. Do podstawowego instrumentarium wykorzystywanego w ukierunkowanej dyfuzji trzeba zaliczyć przede wszystkim tajemnice handlowe (tajemnice przedsiębiorstwa). Są one jedynie po części zjawiskiem prawnym – tj. przede wszystkim w tych aspektach, które wynikają z wyrażanej w umowach woli stron lub zostały ujęte w jakiejś ramy przez akty powszechnie obowiązujące, które mogą chociażby wprowadzać różne rodzaje odpowiedzialności za nieprzestrzeganie tych tajemnic. W znacznej części są to jednak formuły, praktyki, procesy, zjawiska o charakterze faktycznym, których celem jest jak najdłuższe uniemożliwienie wejścia w posiadanie przez środowisko zewnętrzne (lub podmioty spoza określonego kręgu kontrahentów) jakiejś istotnej informacji.

Wskazuje się następujące elementy konstrukcyjne omawianych tajemnic: nie są publicznie znane, przynoszą posiadaczowi jakieś korzyści ekonomiczne oraz są podejmowane starania w celu zachowania ich w tajemnicy. Te cechy wskazuje też porozumienie TRIPS⁵, które określa

5 Artykuł 39 Porozumienia w sprawie Handlowych Aspektów Praw Własności Intelektualnej (ang. Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, TRIPS) – będącego załącznikiem do porozumienia w sprawie utworzenia Światowej Organizacji Handlu (WTO).

minimalny standard globalnej ochrony takich kategorii informacji⁶. Tym, co najbardziej odróżnia tajemnice handlowe od patentów jest fakt, że nie są one formalnie ograniczane czasowo i aby zostały objęte ochroną nie jest wymagana żadna rejestracja. Trzeba przy tym pamiętać, że nie są one jednak w stanie zablokować działalności konkurencji, która niezależnie opracowała taką samą innowację.

Innym interesującym sposobem jest sięgnięcie po publikacje defensywne. W sytuacji, gdy przedsiębiorstwo nie jest zainteresowane uzyskaniem wyłączności na jakiś wynalazek, ale jednocześnie obawia się sytuacji, w której konkurencja ograniczałaby mu możliwość wykorzystywania tego rozwiązania, to najlepszym rozwiązaniem będzie przygotowanie publikacji defensywnej. Dzięki upublicznieniu jakiegoś wynalazku pozbawia się go zdolności patentowej. W takim przypadku niemożliwe będzie bowiem wykazanie w postępowaniu przed urzędem patentowym spełnienia kryterium nowości tego rozwiązania.

Naturalnie, w wielu przypadkach uzasadniane będzie też standardowe licencjonowanie (choć przeważnie o charakterze niewyłącznym). W przypadku utworów prawno-autorskich istnieje natomiast szereg przykładów, że dystrybucja twórczości w systemie „zapłać ile chcesz”⁷ może przynieść, per saldo, większe przychody od standardowego sposobu rozpowszechniania. Nie sposób też z góry wykluczać umieszczania części swoich zasobów w otwartym dostępie. Wszystko po to, aby odchodząc od paradygmatu transakcyjnego, stawiać na relacje oraz włączać w proces wytwarzania wartości klientów, a nawet konkurencję.

6 Nie wyklucza to jednak pewnych różnic – i tak np. Kodeks Stanów Zjednoczonych (tytuł 18., §1839) wyróżnia następujące trzy elementy konstrukcyjne: informacja, rozsądne środki podjęte w celu jej ochrony oraz generowanie niezależnej wartości ekonomicznej wynikającej z faktu, że nie jest ona publicznie dostępna.

7 Pay What You Want (PWYW) – twórca udostępnia utwory w Internecie, które mogą być pobierane przez użytkowników po wpłaceniu dowolnej – określonej przez nich sumy – kwoty. Czasem wprowadza się pewne minima.

UKIERUNKOWANA DYFUZJA I BLOCKCHAIN

Niewątpliwie użytecznym narzędziem na potrzeby ukierunkowanej (ograniczonej) dyfuzji zasobów niematerialnych przedsiębiorstwa są zyskujące ogromną popularność rozproszone bazy danych typu blockchain⁸. Pozwalają one bowiem precyzyjnie odtworzyć historię – ścieżkę przebytą przez dane dobro. Mechanizm blockchain zapewnia ponadto niespotykaną w innych systemach wiarygodność danych (ze względu na rozproszony sposób ich uwierzytelniania) i to bez organizacji pośredniczących (co pozwala istotnie zredukować koszty obsługi bazy). Potencjalne możliwości wykorzystania blockchain w ukierunkowanej dyfuzji są więc następujące:

1. Określanie pola dyfuzji – wskazywanie granic do których twórca dopuszcza dzielenie się przez użytkowników dostępem do własności intelektualnej. Mogą to być ograniczenia typu: ilościowego, geograficznego, czasowego, czy dotyczącego powiązań rodzinnych/biznesowych/towarzyskich.
1. Weryfikacja zaufania do kontrahentów poprzez możliwość śledzenia zgodności dokonywanego przez nich rozpowszechniania z umową (budowanie systemów reputacji).

8 Blockchain to rozproszona baza danych, która zawiera stale rosnącą ilość informacji (rekordów) pogrupowanych w bloki, powiązanych ze sobą w taki sposób, że każdy następny blok zawiera oznaczenie czasu (timestamp), kiedy został stworzony oraz link do poprzedniego bloku, będący zaszyfowanym „streszczeniem” (hash) jego zawartości. Ponieważ każdy blok transakcji zawiera odwołanie do bloku poprzedniego, nie ma możliwości zmiany transakcji zawartej wcześniej w jakimś bloku bez modyfikacji wszystkich następujących po nim bloków. W ten sposób tworzony jest nierozzerwalny łańcuch bloków danych (czyli blockchain). Dzięki niemu dokonanie jakiegokolwiek zmiany w zapisach historycznych (bez zmiany całej historii transakcji) jest niemożliwe. Aby uniemożliwić takie „cofnięcie” czy zmianę w systemie bitcoin zastosowano rozwiązanie oparte na „dowodzie pracy” (proof-of-work, PoW), który jest wymagany do zatwierdzenia bloku transakcji. (Ministerstwo Cyfryzacji – Leksykon pojęć na temat technologii blockchain i kryptowalut).

2. Możliwość dynamicznego określania opłat uzależnionych od rzeczywistej skali wykorzystywania danego rozwiązania.
 3. Ułatwienia w rozliczaniu zysków z podmiotami, które są współtwórcami zasobów intelektualnych rozpowszechnianych przez przedsiębiorstwo – poprzez umożliwienie bardziej precyzyjnego określania, a jakim stopniu ich wkład przyczynił się do sukcesu całego produktu.
- O tym, że blockchain jest technologią niezwykle użyteczną może świadczyć fakt, że zainteresowało się nią wiele rządów. I tak na przykład w Gruzji testuje się rejestrowanie tytułów własności gruntów za pomocą prywatnego blockchain weryfikowanego przy pomocy publicznego łańcucha. W Dubaju celem jest zaś przeniesienie wszystkich dokumentów rządowych i transakcji na blockchain do 2020 roku⁹. Rząd estoński wykorzystuje natomiast blockchain w e-usługach ułatwiających obywatelom codzienne życie.

Polski rząd także badał możliwości zastosowania tego rodzaju baz danych, głównie w kontekście ich zgodności z prawem. Analizy Ministerstwa Cyfryzacji pokazały, że na dziś nie ma uzasadnienia dla podjęcia prac nad odrębnym aktem prawnym poświęconym technologii blockchain lub walutom cyfrowym. Ich stosowanie jest w Polsce w pełni legalne. Nie ma potrzeby dokonywania większych zmian w ramach prawa cywilnego, handlowego, karnego czy administracyjnego. Najwięcej problemów zidentyfikowano na gruncie pozakodeksowego prawa administracyjnego oraz prawa podatkowego (Zacharzewski & Piech 2017). W praktyce oznacza to, że polskie przedsiębiorstwa mają otwarte drzwi do wykorzystania blockchain do zarządzania ich zasobami niematerialnymi.

PODSUMOWANIE

Podsumowując, koncepcja ukierunkowanej dyfuzji nie dostarcza uniwersalnych odpowiedzi na pytania dotyczące sposobu zarządzania za-

- 9** Wynika to z ujawnionego w październiku 2016 przez głowę tego państwa - księcia koronnego Hamdana bin Mohammeda - programu „Dubai Blockchain Strategy”.

sobami niematerialnymi przedsiębiorstw. Wskazuje ona jednak zasadniczy kierunek, którego przyjęcie musi wiązać się z radykalnym odrzuceniem dominującego modelu bazującego na silnym ograniczaniu dostępu w oparciu o monopole prawne. W skład zaprezentowanej koncepcji wchodzi rozbudowane instrumentarium – jedynie zarysowane w niniejszym tekście – którego implementacja musi być dostosowana do specyfiki konkretnego przedsiębiorstwa, warunkowanej nie tylko przez branżę działalności, ale także będącą wynikiem szczegółowej analizy istniejących aktywów, kultury organizacyjnej, zdolności do transformacji, itp.

Istotą koncepcji ukierunkowanej dyfuzji jest znalezienie takiej strategii zarządzania zasobami niematerialnymi przedsiębiorstwa, w której fakt, że własność intelektualna podlega łatwemu i tanemu kopiowaniu nie będzie – jak w klasycznym podejściu – zasadniczym niebezpieczeństwem, ale potencjałem – szansą dla organizacji. W cyfrowym świecie jedynie takie firmy będą mogły odnieść sukces.

BIBLIOGRAFIA

- Allison, J.R., Lamley, M.A. & Schwartz, D.L., 2015. Our Divided Patent System. 82(3), pp.1073–1154.
- IP5, 2012. IP5 Statistics Report,
- Low, J. & Kalafut, P.C., 2006. Niematerialna wartość firmy. Ukryte źródła przewagi konkurencyjnej, Kraków: Wolters Kluwer.
- Ocean Tomo, 2015. Annual Study of Intangible Asset Market Value, Ocean Tomo.
- Urbanek, G., 2011. Kompetencje a wartość przedsiębiorstwa, Warszawa.
- Zacharzewski, K. & Piech, K., 2017. Przegląd polskiego prawa w kontekście zastosowań technologii rozproszonych rejestrów oraz walut cyfrowych, Ministerstwo Cyfryzacji.

OPEN EYES ECONOMY ON TOUR

seminarium

FIRMA-IDEA: Niematerialna wartość przedsiębiorstw

27 lutego 2018, godz. 11.00

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

ul. Rakowicka 27, sala G 13

Wstęp wolny



open '18
eyes
economy
summit

Kongres Ekonomii Wartości
ICE Kraków 20-21 XI 2018

Program

1. EKONOMICZNA ANALIZA ZASOBÓW NIEMATERIALNYCH	
11.00 - 11.10	Wprowadzenie - dr hab. Konrad Grabiński, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
11.10 - 11.30	Postrzakość. Kapitalizm a niematerialne dobra wspólne - dr hab. Jan Sowa, Uniwersytet Jagielloński
11.30 - 11.50	Tragedia niematerialnej obfitości - dr Bartłomiej Biga, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
11.50 - 12.05	Możliwość wdrożenia ukierunkowanej dyfuzji zasobów niematerialnych w oparciu o blockchain i PKI - Marek Pacewicz, Assa Abloy Poland
12.05 - 12.45	Dyskusja
12.45 - 13.15	Przerwa kawowa
2. POMIAR WARTOŚCI NIEMATERIALNYCH	
13.15 - 13.20	Rozpoczęcie części drugiej - dr Bartłomiej Biga, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
13.20 - 13.40	Rachunkowość kapitału intelektualnego - dr Justyna Fijałkowska, Uniwersytet Łódzki
13.40 - 14.00	Propozycja modelowej polityki rachunkowości ukierunkowanej dyfuzji zasobów niematerialnych - dr hab. Konrad Grabiński, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
14.00 - 14.15	Model społeczeństwa opartego na zasobach - Paweł Nykiel, Wyższa Szkoła Prawa i Administracji w Przemysłu, Oddział w Rzeszowie
14.15 - 14.45	Założenia indeksu FIRMA-IDEA - dr hab. Marcin Kędzior, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie; Jakub Głowacki, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
14.45 - 15.15	Dyskusja
15.15 - 15.30	Podsumowanie - prof. dr hab. Jerzy Hausner, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

ORGANIZATOR



WSPÓLORGANIZATORZY



gap.



PARTNERZY



GŁÓWNI PARTNERZY MEDIALNI



POWERED BY

