

Barbara FLISIUK, Adam GOŁĄBEK
Instytut Technik Innowacyjnych EMAG, Katowice

PRAKTYCZNA WYCENA WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ I KNOW-HOW NA POTRZEBY KOMERCJALIZACJI WIEDZY W INSTYTUCJACH NAUKOWYCH

Streszczenie. W artykule zaproponowano proces wyceny własności intelektualnej i posiadanych przez jednostki naukowe wyników badań na potrzeby komercjalizacji produktów i usług. Omówiono wytyczne dotyczące jakości i transparentności wyceny rynkowej wyników prac naukowych. Opisano sposoby doboru wyceny w zależności od rodzaju własności intelektualnej, ewentualne warianty wyceny, a także aktualny monitoring rynkowy produktu lub usługi pod kątem wyboru najlepszego momentu na sprzedaż/komercjalizację technologii.

Słowa kluczowe: własność intelektualna, know-how, wycena wiedzy, komercjalizacja

PRACTICAL FINANCIAL ASSESSMENT OF INTELLECTUAL PROPERTY AND KNOW-HOW FOR THE PURPOSES OF KNOWLEDGE COMMERCIALIZATION IN SCIENCE INSTITUTIONS

Abstract. The article describes a process for financial assessment of intellectual property and research results owned by science institutions for the purposes of products and services commercialization. The authors discussed the recommendations concerning the quality and transparency of the R&D results financial assessment. The methods to select the best assessment option were described, depending on the type of intellectual property, along with possible assessment variants, followed by the current market monitoring of the product/service in order to select the best moment to sell or commercialize the product.

Keywords: intellectual property, know-how, knowledge financial assessment, commercialization

1. Wstęp

Zarządzanie wynikami prac naukowo-badawczych oraz własnością intelektualną to jeden z ważniejszych obszarów dobrze prosperującej jednostki naukowej czy uczelni. Od prawidłowego postępowania z innowacyjnym rozwiązaniem lub usługą zależy nie tylko zysk dla autorów rozwiązania, ale także dochód dla jednostki naukowej oraz zwrot nakładów finansowych przeznaczonych na osiągnięcie planowanego wyniku końcowego. Aby rozpocząć procedurę komercjalizacji wyników projektu, niezbędna jest wycena gotowego produktu lub technologii.

Państwowe osoby prawne, jakimi są uczelnie wyższe i instytuty badawcze, są obowiązane uzyskać zgodę ministra właściwego do spraw Skarbu Państwa na dokonanie czynności prawnej w zakresie rozporządzenia składnikami aktywów trwałych w rozumieniu przepisów o rachunkowości, zaliczonymi do wartości niematerialnych i prawnych, rzeczowych aktywów trwałych lub inwestycji długoterminowych. Dotyczy to oddania tych składników do korzystania innym podmiotom na podstawie umów prawa cywilnego lub ich wniesienia jako wkładu do spółki lub spółdzielni, jeżeli wartość rynkowa przedmiotu rozporządzenia przekracza równowartość w złotych kwoty 250 000 euro, obliczonej na podstawie średniego kursu Narodowego Banku Polskiego według stanu z dnia wystąpienia o zgodę [1].

W przypadku kwot poniżej 250 000 euro wycena również jest niezbędna, ponieważ wymaga tego organ nadzorujący pracę uczelni lub instytutów w postaci Ministra Skarbu, Prezesa PAN lub właściwego ministerstwa nadzorującego [2]. Dodatkowo w przypadku powołania spółki typu spin-off, do której wynik pracy B+R został wniesiony aportem w celu jego komercjalizacji, wycena tego wkładu jest niezbędna dla celów prowadzenia rachunkowości spółki [3]. W praktyce wniesienie wycenionego aportu jest konieczne do ustalenia relacji wartości praw własności intelektualnej do wartości udziałów przyznawanych w zamian za aport.

Podczas dysponowania wartościami materialnymi i prawnymi jednostki naukowej mogą narazić się na ryzyko naruszenia dyscypliny finansów publicznych [4] oraz niegospodarność [5] w przypadku braku oszacowania wartości niematerialnej i prawnej lub jej znacznie zaniżoną wartość.

Ogólnie przyjęte kroki w sprzedaży wyników prac B+R to:

1. wycena komercjalizowanej technologii;
2. analiza przypadku pod kątem przepisów prawa o konkurencji i niedozwolonej pomocy publicznej;
3. uzyskanie zgody organów jednostki badawczej i Skarbu Państwa w określonych przypadkach;
4. wybór sposobu sprzedaży (sprzedaż całościowa, licencja).

2. Wycena i ocena wartości intelektualnej

W literaturze istnieje kilka definicji kapitału intelektualnego. Tak więc kapitał intelektualny można określić jako aktywa intelektualne, które są sumą wiedzy posiadanej przez ludzi tworzących społeczność danej organizacji i zostają przekształcone w składniki wartości tej organizacji [6]. Inny autor rozszerza to pojęcie, twierdząc, że kapitał intelektualny to suma wiedzy poszczególnych pracowników i zespołów pracowników, podlegająca ciągłym zmianom będącym efektem procesu uczenia się organizacji [7]. W niniejszym artykule kapitał intelektualny to w szczególności wartości niematerialne i prawne (produkty i usługi) będące wynikiem prac B+R, dla których konieczne jest ustalenie ceny rynkowej w sposób mierzalny, za pomocą miernika pieniężnego.

Proces wyceny tych produktów jest dość skomplikowany, ze względu na szereg aspektów ekonomicznych, prawnych i proceduralnych charakterystycznych dla danej jednostki naukowej. Ekonomiczna koncepcja wyceny kapitału intelektualnego będącego wynikiem projektu sprowadza się do określenia różnicy pomiędzy kapitałem zaangażowanym w przedsięwzięcie a jego wartością rynkową. Określenie stopy zwrotu inwestycji i jej umiejscowienie w czasie pozwala jednoznacznie przewidzieć dzień, od którego dana inwestycja będzie przynosiła zysk. Aspekty prawne wyceny powinny w sposób przejrzysty regulować możliwe formy komercjalizacji. Często stosowane rozwiązanie rynkowe to sprzedaż w całości lub przeniesienie praw własności na mocy umowy licencyjnej.

W pierwszym przypadku sprzedaż rozwiązania może przybrać kształt przetargu ustnego na podstawie licytacji lub przetargu pisemnego (składanie ofert), prowadzonego zgodnie z zasadami sprzedaży wartości niematerialnych i prawnych [8]. Sprzedaż składników aktywów trwałych (w tym wartości niematerialnych i prawnych w trakcie procesu komercjalizacji) na podstawie umów prawa cywilnego musi następować w drodze publicznego przetargu, na zasadach określonych w przepisach i nawet jeżeli te przepisy nie dotyczą uczelni, zaleca się ich stosowanie dla zapewnienia przejrzystego procesu sprzedaży [9]. Podpisana umowa z oferentem powinna bezwzględnie zawierać cenę i przedmiot sprzedaży (patent, wzór przemysłowy, wzór użytkowy, topografia układu scalonego, know-how). Jeżeli umowa dotyczy sprzedaży utworu w rozumieniu ustawy Prawo autorskie, państwowa jednostka badawcza musi koniecznie wskazać w umowie pola eksploatacji utworu, na których następuje przeniesienie praw (pod rygorem nieważności umowy). Formułując pola eksploatacji, jednostka naukowa może zawrzeć w umowie prawo do tworzenia oraz rozporządzania utworami zależnymi, jeżeli leży to w jej interesie [10].

Na podstawie przeprowadzonych przez Instytut Technik Innowacyjnych EMAG wycen rynkowych wyników prac B+R w latach 2012-2015 należy stwierdzić, że w przypadku transakcji jednorazowych dyskonto potencjalnej wartości sprzedawanego wynalazku jest na tyle duże, że rzeczywiście zapłacona kwota stanowi na ogół nieznaczną część realnej wartości

tego rozwiązania. Doliczając wysokie koszty pośrednie wytworzonego dobra w przypadku dużych jednostek badawczych czy uczelni, jednorazowa sprzedaż rozwiązania wynalazku jest nieopłacalna. Jednakże sami twórcy rozwiązania, którzy pozbywając się innowacji, zyskują jednorazowo duży zastrzyk finansowy, często mają na ten temat odmienne zdanie.

Komercjalizacja prac B+R poprzez udzielenie licencji to sposób postępowania bardziej zaawansowany od sprzedaży, wiążący się z wyższymi nakładami finansowymi. Jednak ze względu na długotrwałą relację pomiędzy stronami umowy jest to bardziej dochodowy sposób komercjalizacji dla podmiotu państwowego. Jego dodatkowa zaleta to utrzymanie stałej kontroli nad przedmiotem licencji. Rodzaje umów licencyjnych prezentuje tabela 1.

W tym miejscu należy zwrócić uwagę, iż podczas komercjalizacji produktu lub usługi na rynkach rozwiniętych gospodarczo jednorazowe transakcje zdarzają się relatywnie rzadko. Preferowana forma wdrożenia rynkowego to rozwiązanie licencyjne, jednak i w tym przypadku komercjalizacja wiedzy bardzo rzadko kończy się sukcesem komercyjnym [11]. Dlatego kontrakt licencyjny stanowi jednocześnie formę dywersyfikacji ryzyka inwestycyjnego dla obydwu stron, tak dla twórców, jak i dla inwestora.

Tabela 1

Możliwe rodzaje umów licencyjnych

Lp.	Rodzaj licencji	Szczegóły licencji
1.	Wyłączna	Licencjobiorca zyskuje jedyne uprawnienie do korzystania z wyników prac B+R.
2.	Niewyłączna	Licencjodawca zachowuje prawo do udzielenia licencji więcej niż jednemu podmiotowi.
3.	Pełna	Uprawnienia licencjobiorcy odpowiadają co do zakresu prawom licencjodawcy.
4.	Ograniczona	Uprawnienia licencjobiorcy stanowią część zakresu praw przysługujących licencjodawcy.
5.	Otwarta	Licencja jest pełna i niewyłączna, a opłata licencyjna może wynieść maks. 10% rocznych korzyści czerpanych z wynalazku lub innych wytworów (po uwzględnieniu nakładów). Taka licencja dotyczy wynalazków i wzorów przemysłowych, wymaga zgłoszenia do Urzędu Patentowego RP i nie może zostać wycofana.

Źródło: Opracowanie własne.

Podchodząc do wyceny wyników prac B+R stanowiących własność intelektualną podmiotu naukowego, proponuje się ocenę potencjału biznesowego danego rozwiązania. O ile wycena rozwiązania koncentruje się na mierzalnych czynnikach, które można wyrazić w pieniądzu, to ocena ma charakter niefinansowy i stanowi metodologicznie formę biznesplanu. Wynik oceny to jedynie preludium do wykonania wyceny opracowanej technologii, a praktycznie istotna pomoc dla kadry zarządzającej oraz twórców w podjęciu decyzji o wyborze formy komercjalizacji, wstrzymaniu procesu komercjalizacji do momentu poprawienia warunków rynkowych lub o jej całkowitym zaprzestaniu.

3. Kryteria i wytyczne wyceny rynkowej

Ważnym aspektem bezpośrednio wpływającym na końcową wycenę produktu lub usługi powstałej na bazie badań B+R są kryteria, na których się ona opiera. Profesjonalna wycena własności niematerialnych lub prawnych oraz know-how powinna zawierać komplet informacji pozwalających na obiektywne potwierdzenie oszacowanej wartości przedmiotu wyceny zarówno przez zlecającego, jak przez podmioty trzecie. Podstawę każdej wyceny rynkowej powinna stanowić informacja o innowacji, czyli co jest przedmiotem wyceny, określenie celu strategicznego wyceny oraz narzędzia wykorzystanego do oszacowania. Kolejnymi wytycznymi są informacje o potencjale komercjalizacyjnym rozwiązania. W tej części powinien znaleźć się dokładny opis technologii, produktu czy usługi wraz z cechami innowacyjnymi, opisem funkcjonalności i korzyściami dla podmiotu używającego tego rozwiązania. Wycena powinna też zawierać opis przewagi konkurencyjnej, jaką będzie dysponować potencjalny odbiorca rozwiązania oraz opis istniejącego rynku z podziałem na producentów w regionie, w kraju i na świecie oraz potencjalnymi odbiorcami innowacji. W tym miejscu należy także określić atrakcyjność rynku, jego potencjał rozwoju z uwzględnieniem czynników wzrostowych i panujących trendów. Dodatkowym atutem wyceny będzie przedstawienie przez wykonawcę kluczowych czynników sukcesu rynkowego oraz trudności, jakie mogą wystąpić podczas komercjalizacji rozwiązania.

Niezbędną wytyczną w każdej wycenie jest aspekt formalno-prawny. W tej części opracowania wykonawca powinien wymienić właściciela innowacji oraz jej twórców. Jest to szczególnie ważne w przypadku, kiedy przedmiot wyceny podlega ochronie patentowej. Wycena w tym aspekcie powinna odnosić się także do norm, jakim podlega rozwiązanie oraz ustaw i rozporządzeń regulujących prawne otoczenie innowacji w kraju i na świecie. Jest to kluczowe zagadnienie z punktu widzenia wdrożenia rozwiązania w danym kraju oraz dalszej ekspansji na rynki światowe. Równie ważnym elementem jest wybór metody, jaka została użyta do badania. W sposób weryfikowalny powinna przedstawiać model wyceny wraz ze szczegółowymi założeniami. Powinna określać także potencjał przychodowy, koszt kapitału własnego i obcego w sprzedaży lub licencji innowacji. Niezbędne jest określenie wartości zdyskontowanych strumieni pieniężnych w kilku wariantach – optymistycznym wzrostowym, bazowym uśrednionym i pesymistycznym spadkowym [12].

Nie mniej ważnym kryterium wyceny jest zdefiniowanie ryzyka podczas komercjalizacji, które może wystąpić i bezpośrednio wpłynąć na planowany zysk. Podstawowe ryzyka, jakie należy uwzględnić podczas wyceny, przedstawia tabela 2.

Tabela 2

Ryzyka i ich obszary

Lp.	Rodzaj ryzyka	Opis
1.	Techniczne	Związane z opracowaniem finalnego produktu pod konkretnego klienta. Obejmuje wszystkie aspekty bezpośrednio związane z pracą nad technologią czy funkcjami produktu końcowego.
2.	Organizacyjne	Związane z brakiem odpowiednich zasobów ludzkich do wykonania wdrożenia.
3.	Programowe	Związane z niezbędnymi zasobami kapitałowymi i sprzętowymi, w tym infrastrukturą badawczą niezbędną do realizacji wdrożenia.
4.	Wdrożeniowe	Obejmuje wszystkie aspekty rynku i konkurencji, a także przygotowania marketingowego produktu.
5.	Harmonogramowe	Związane z działaniami wpływającymi na harmonogram i czas trwania wykonania produktu pod konkretnego odbiorcę. W przypadku opóźnień i problemów szanse na efektywną komercjalizację rozwiązania maleją.
6.	Finansowe	Związane z zapewnieniem odpowiedniego poziomu i kosztów finansowania przedsięwzięcia.
7.	Otoczenia zewnętrznego	Związane z wydarzeniami, na które osoby odpowiedzialne za wdrożenie nie mają wpływu, ale poprzez obserwację możliwe jest dostosowanie się do panujących warunków: politycznych, ekonomicznych, społecznych etc.

Źródło: Opracowanie własne.

4. Metody oraz sposób doboru wyceny

Na rynku nie istnieją, jak dotąd, normatywne metody wyceny nowych produktów czy usług. Każda obarczona jest wieloma zmiennymi i wymaga przyjęcia kilku wariantów założeń popartych wnikliwymi analizami porównawczymi, które, zebrane razem, stanowią dla wdrażającego kompendium wiedzy na temat ceny rynkowej rozwiązania i możliwości jego skutecznej komercjalizacji. Dlatego wycena innowacyjnej technologii będącej wynikiem prac B+R powinna zostać zlecona podmiotowi, który posiada wiedzę ekspercką w dziedzinie rozwiązania oraz jednocześnie specjalizuje się w wykonywaniu niezależnych analiz finansowych połączonych z badaniem rynku. Poniżej omówiono metody wyceny wartości niematerialnych i prawnych najczęściej stosowane w jednostkach naukowych.

1. Metoda kosztowa

Stosując tę metodę wyceny nabywca rynkowy sumuje koszty związane z uzyskaniem prawa własności do przedmiotu innowacji: koszty badań, doradztwa, rejestracji czy promocji, dodając do nich marżę jednostki badawczej [13], co składa się na cenę końcową. Z metody kosztowej można wyodrębnić kilka metod opartych na różnych definicjach kosztów [14]:

- koszt odtworzenia – metoda kosztu odtworzenia – wymaga ustalenia kwoty pieniężnej, którą należy wydatkować, aby zastąpić produkt rozwiązaniem identycznym pod względem ekonomicznym i technicznym (wymagana pełna wiedza techniczna);

- koszt zastąpienia – metoda kosztu zastąpienia – wymaga rekonstrukcji funkcjonalności lub użyteczności analizowanych składników niematerialnych przy korzystaniu z najbardziej efektywnej technologii i materiałów;
- koszt wytworzenia – metoda kosztu wytworzenia – jako punkt odniesienia przyjmuje pierwotny (historyczny) koszt wytworzenia danego składnika aktywów;
- koszt duplikacji – metoda kosztu duplikacji – związana jest z kosztem zduplikowania danego składnika aktywów, przy założeniu iż dostępna jest wiedza na temat procesu wytworzenia danego składnika.

2. Metoda dochodowa

Metoda ta powinna być stosowana w szczególności do przedmiotu ochrony na podstawie przewidywanych korzyści ekonomicznych w okresie, w którym dobro intelektualne miałyby te korzyści przynosić. Metoda ta nie uwzględnia wartości pieniądza w czasie, przychodów z tytułu posiadanej ochrony oraz takich czynników jak czas i ryzyko. Dostarcza jednak informacji o nadwyżkach pieniężnych wypracowanych za pomocą patentu. Przy zastosowaniu tej metody niezbędne jest szacowanie przepływów pieniężnych w czasie, przy założeniu uzyskania patentu oraz bez jego zastosowania. Do szacowania przepływów gotówkowych należy zastosować narzędzia określania prawdopodobieństwa lub metody probabilistyczne w zdyskontowanych przepływach pieniężnych (DCF). Ważnym aspektem prawno-rynkowym powyższego założenia jest określony czas przedmiotu ochrony [15] oraz jego cykl życia, uzależniony od rynku i przebiegu procesu komercjalizacji.

3. Metoda mnożnikowa

Wycena innowacji metodą mnożnikową (odmianą metod dochodowych) polega na użyciu mniejszej liczby założeń oraz czasu krótszego niż przy wycenie metodą zdyskontowanych przepływów pieniężnych, ponieważ metoda mnożnikowa jest oparta jedynie na historycznych sprawozdaniach finansowych wycenianego przedmiotu. Zaletą tego podejścia jest uzyskanie obrazu aktualnego stanu innowacji oraz jej popytu rynkowego w określonym czasie [16].

4. Metoda rynkowa

Metoda ta opiera się na założeniu, iż podaż i popyt, jako mechanizmy wolnego rynku, automatycznie wykształcą cenę rynkową. Stosując tę metodę, należy porównać wyceniany składnik niematerialny lub prawny z podobnym, który był przedmiotem innej transakcji rynkowej. Konieczne jest tutaj posiadanie informacji o transakcjach rynkowych, których przedmiotem było dane rozwiązanie. Ze względu na tajemnicę handlową dostęp do takich informacji jest ograniczony. Jednak gdy podmiot zainteresowany uzyska dane dotyczące przedmiotu transakcji, analizuje się głównie takie cechy, jak: zyskowność, perspektywa wzrostu, branża, bariery wejścia, ochrona prawna, pozostałe życie ekonomiczne [17].

Praktyczne zastosowanie tej metody to wycena patentu na podstawie porównania stawek opłat licencyjnych. Tabele zawierają dane dla wielu branż oraz informacje o opłatach licencyjnych. Dane w tabelach to wartości średnie, istnieje więc ryzyko, że wycena na podstawie porównania stawek opłat licencyjnych może mieć duże odchylenie od rzeczywistej wartości.

Kolejną z metod rynkowych jest szacowanie wartości rezydualnej patentu, a następnie odjęcie od wartości rynkowej przedsiębiorstwa wartości wszystkich aktywów pozostających w jego posiadaniu. Przedsiębiorstwa funkcjonujące na rynku zazwyczaj mają kilka patentów, a rynek nie zawsze w sposób rzetelny wycenia wartość firmy z patentami [18].

Wypracowane standardy rynkowe rekomendują metody wyceny wyników prac B+R ze względu na rodzaje aktywów niematerialnych i prawnych (tabela 3).

Tabela 3

Zalecane metody wyceny w zależności od rodzaju prac B+R

Aktywa niematerialne i prawne	Metoda zalecana w pierwszej kolejności	Metoda zalecana w drugiej kolejności	Metoda stosowana sporadycznie
Patenty i technologie	dochodowa	rynkowa	kosztowa
Znaki towarowe i marki	dochodowa	rynkowa	kosztowa
Prawa autorskie	dochodowa	rynkowa	kosztowa
Systemy informacyjne	kosztowa	rynkowa	dochodowa
Produkty informatyczne	dochodowa	rynkowa	kosztowa
Zgromadzona siła robocza	kosztowa	dochodowa	rynkowa
Sieć dystrybucji	kosztowa	dochodowa	rynkowa
Depozyty bankowe	dochodowa	rynkowa	kosztowa
Procedury należące do jednostki	kosztowa	dochodowa	rynkowa

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [17].

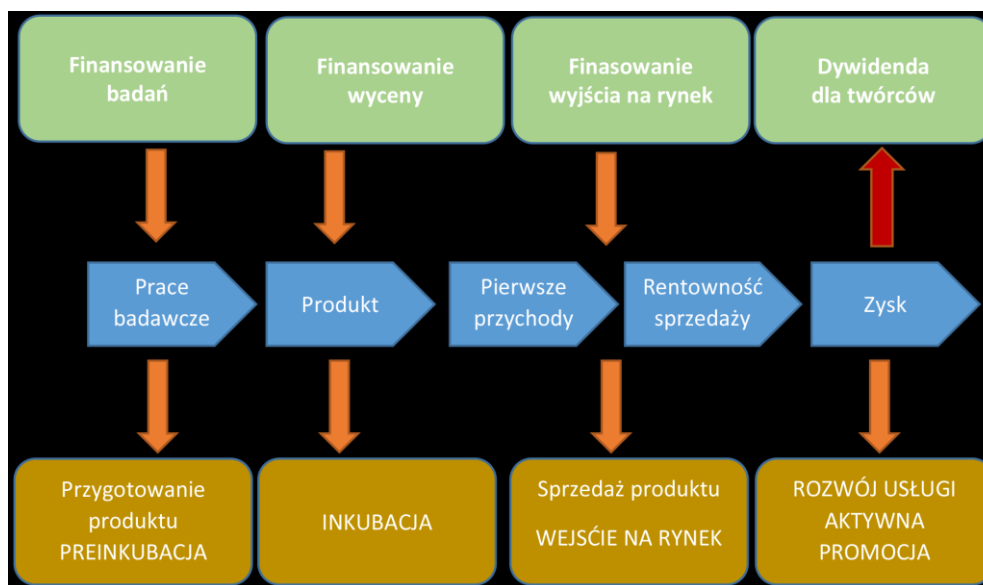
5. Praktyczne aspekty wyceny i ich optymalizacja w czasie

Z punktu widzenia rodzajów aktywów niematerialnych i prawnych oraz polecanych metod ich wyceny poszczególne podmioty powinny wybrać takie metody, które niosą ze sobą największe prawdopodobieństwo uzyskania najbardziej wiarygodnej wyceny rynkowej. W praktyce jednak należy też wziąć po uwagę specyfikę prac B+R i wycenianych wyników oraz możliwość ich modyfikacji. Proponowane podejście do wiedzy przedsiębiorstwa skupia się na wykonaniu biznesplanu przez podmiot dokonujący wyceny. Jest to kluczowy dokument wewnętrzny, na podstawie którego jednostka naukowa może ustalić m.in.:

- minimalne warunki podpisania kontraktu (jednorazowe przeniesienia praw – sprzedaż lub licencja wyłączna/niewyłączna),
- warunki podpisania umowy z twórcami rozwiązania będącymi pracownikami jednostki naukowej,

- całkowite koszty poniesione na wytworzenie innowacyjnego rozwiązania,
- maksymalne koszty, jakie jednostka naukowa może przeznaczyć na komercjalizację.

Wytyczne te powinny być opracowane zgodnie z proponowanym poniższym schematem i zawierać poniesione koszty bezpośrednie i pośrednie wytworzenia innowacji, koszty wejścia na rynek, przewidywane zyski z tytułu komercjalizacji, aż po wypłatę dywidendy dla twórców rozwiązania. Poszczególne elementy, jakie należy ująć w biznesplanie według uproszczonego schematu przedstawia rys. 1.



Rys. 1. Uproszczony schemat składników finansowych, jakie należy określić kwotowo w opracowywanym biznesplanie
Źródło: Opracowanie własne.

Jak wynika z badań przeprowadzonych przez Instytut EMAG, na przykładzie wykonanych wycen rynkowych w latach 2012-2015, oprócz zastosowanej metody rynkowej do wyceny wartości niematerialnych i prawnych każdorazowo należy rozważyć rozszerzenie wyceny ze względu na możliwe warianty innowacji, które mogą nastąpić w czasie. Przeprowadzone badania pokazują, że przygotowanie możliwych scenariuszy rozwoju produktu lub usługi zwiększa o połowę potencjał rynkowy innowacji i gwarantuje jej dalszy rozwój rynkowy. Przykładem na wielowątkowość rozwiązania końcowego jest projekt „Komputerowo wspomagany system zarządzania ciągłością działania OSCAD”, realizowany przez EMAG w latach 2010-2013. Wynikiem prac B+R jest tu system zarządzania ciągłością działania dla podmiotów, których ciągłość i gotowość do działania jest podstawą funkcjonowania oraz które posiadają i przetwarzają informacje wymagające ochrony [19]. Jednak system posiada kilkanaście wariantów cenowych, ze względu na dziedzinę oraz wielkość danej firmy. Dla mikro i małych przedsiębiorstw lub małych instytucji, np. lokalny oddział bankowy czy urząd gminy (zatrudnienie do 49 osób), koszt wytworzenia systemu jest najmniejszy. Dla dużych podmiotów działających w energetyce, produkcji przemysłowej czy tele-

komunikacji (zatrudnienie 50-250 osób i powyżej) wdrożenie wyników projektu OSCAD może być dziesięciokrotnie droższe. Istotny wpływ na oferowaną cenę rynkową mają:

- dostosowanie do branży,
- integracja z wewnętrznymi systemami podmiotu,
- łatwość wdrożenia,
- wsparcie techniczne i szkolenia personelu,
- zgodność z normami.

Optymalizacja wyceny wartości niematerialnej i prawnej jest stosowana przez czołowe jednostki badawcze oraz spółki typu spin-out/spin-off, dla których dochody z komercjalizacji stanowią istotną część budżetu. Dlatego po otrzymaniu wyceny od wykonawcy proponuje się przeprowadzenie analizy porównawczej z wewnętrznym dokumentem (biznesplanem) i na jej podstawie wypracowanie wariantowych warunków sprzedaży, możliwych do zaakceptowania przez potencjalnego licencjobiorcę/odbiorcę rynkowego innowacji. W trakcie komercjalizacji wycena, ze względu na warunki rynkowe lub ekonomiczno-społeczne, może ulegać zmianie zarówno w górę, i w dół, jednak nie może ona przybierać wartości skrajnie odmiennych od wyceny bazowej. Jak wykazała analiza rynkowa przeprowadzona przez autorów w Instytucie EMAG w 2015 roku, komercjalizacja wyników prac B+R boryka się z powszechnym niedoborem odbiorców oraz inwestorów zainteresowanych sprzedażą innowacji. Należy zauważyć, że w przypadku opracowanego kapitału intelektualnego poszczególne jego scenariusze (liczba odbiorców, założony dochód z komercjalizacji) bezpośrednio wpływają na poziom konkurencyjności i pozycji rynkowej przedsiębiorstwa. Dlatego, jak wynika ze wspomnianych badań, zauważalna jest praktyka wyceny wartości niematerialnych i prawnych oraz know-how jedynie na skutek wymogów administracyjnych. Wówczas oszacowanie ceny nowego rozwiązania pozbawione jest podstawowych aspektów wyceny, biznesplanu czy założeń finansowych. Takie działania prowadzą często do sytuacji, w której właściciel dobra znajdujący z czasem nabywcę na swoją innowację sprzedaje prawa do istotnie cennego rozwiązania po znacznie zaniżonej cenie, narażając się na straty z tytułu kosztów poniesionych na jej wytworzenie oraz brak zysków na odpowiednim poziomie.

Zaproponowane podejście do wyceny własności intelektualnej, oprócz badań własnych i dobrych praktyk, bazuje na obserwacji rzeczywistości organizacyjnej i doświadczeniach z komercjalizacji wyników badań, stanowiących rozwinięcie prowadzonych badań własnych. Zaletą proponowanej ścieżki wyceny rozwiązania oraz jego świadomej komercjalizacji jest możliwość prowadzenia dalszych obserwacji innowacji oraz reagowanie (poprzez procedury, nowe elementy i funkcjonalność produktu) na otoczenie rynkowe i jego potrzeby. Należy dostrzec i zrozumieć fakt, że w zależności od rodzaju produktu lub usługi poszczególne składowe zaproponowanego na rys. 1 schematu w większym lub mniejszym stopniu będą wpływać na kreowanie rynkowe produktu, jego popyt oraz cykl życia. Reasumując, każda jednostka naukowa powinna zadbać o wypracowanie optymalnej wyceny, która zagwarantuje korzyści finansowe zarówno dla samej uczelni czy instytutu, jak i dla twórców innowacji.

6. Podsumowanie

Wycena składników niematerialnych i prawnych, z uwagi na ich specyfikę, musi być wykonana ze szczególną dokładnością i transparentnością. W tej grupie dóbr często brak jest punktu odniesienia do wartości rynkowych ze względu na innowacyjny charakter prac B+R i samego wycenianego rozwiązania. Tak więc aby uznać proces wyceny za wiarygodny, oparty na wystarczającej liczbie danych i obiektywny, należy zastosować procedury, które zagwarantują podmiotowi wyjście na rynek z rzeczywistą wartością wycenianego przedmiotu. Dlatego istotne jest zastosowanie właściwej dla organizacji i dla rodzaju produktu metody wyceny, na podstawie takich czynników jak potrzeby i charakter potencjalnego odbiorcy, zmieniające się warunki rynkowe oraz możliwe scenariusze rozwoju produktu.

Bibliografia

1. Ustawa o zasadach wykonywania uprawnień przysługujących Skarbowi Państwa z dnia 8 sierpnia 1996 r., art. 5a i 5b, Dz.U. 1996, nr 106, poz. 493.
2. Ustawa z dnia 27 lipca 2005 r. Prawo o szkolnictwie wyższym, Dz.U. 2005, nr 164, poz. 1365, z późn. zm. oraz Ustawa z dnia 30 kwietnia 2010 r. o instytutach badawczych, Dz.U. 2010, nr 96, poz. 618.
3. Art. 4, ust. 3, pkt 4 Ustawy o rachunkowości.
4. Ustawa z dnia 17 grudnia 2004 r. o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych, Dz.U. 2005, nr 14, poz. 114, z późn. zm.
5. Konstytucja RP, art. 203.
6. Bratnicki M.: Dylematy i pułapki współczesnego zarządzania. PAN, Oddział w Katowicach, Wydawnictwo Gnome, Katowice 2001, s. 111.
7. Skrzypek E.: Wiedza jako czynnik sukcesu w nowej gospodarce, [w:] Skrzypek E., Sokół A. (red.): Zarządzanie kapitałem ludzkim w gospodarce opartej na wiedzy. Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2009, s. 145.
8. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 05.10.1993 r. w sprawie zasad organizowania przetargu na sprzedaż środków trwałych przez przedsiębiorstwa państwowe oraz warunków odstąpienia od przetargu.
9. Ustawa z dnia 30 kwietnia 2010 r. o instytutach badawczych, art. 17, ust. 2, Dz.U. 2010, nr 96, poz. 618.
10. Kancelaria Rzecznika Patentowego Marian Małachowski, Opinia dla Instytut Technik Innowacyjnych EMAG, Bytom 2013.

11. Anderson Ch.: The Long Tail: Why the Future of Business Is Selling Less of More. October 2004, <http://www.wired.com/wired/archive/12.10/tail.html>, 2.06.2016.
12. Grupa Investin, Wycena Innowacyjnej Technologii (szkolenie). Warszawa 2013.
13. Mruk H.: Marketing. Satysfakcja klienta i rozwój przedsiębiorstwa. PWN, Warszawa 2012.
14. Zarzecki D.: Metody wyceny wartości niematerialnych i prawnych, 2006, <http://e-rachunkowosc.pl/artukul.php?view=404&part=2>.
15. Ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r. Prawo własności przemysłowej, Dz.U. 2003, nr 119, poz. 1117, z późn. zm.
16. <http://przedsiębiorstwo.vot.pl/files/44/573/knob-2-2011-janiszewski.pdf>.
17. Nowak E.: Strategiczna rachunkowość zarządcza. PWE, Wrocław 2008.
18. Wanicki P.: Metody wyceny efektów prac badawczo-rozwojowych. Prace Naukowe, nr 390. Uniwersytet Ekonomiczny, Wrocław 2015.
19. <http://www.oscad.eu/index.php/pl/strona-domowa/zastosowania>.