

**IP Road Show Łódź 2010**  
**Ochrona własności intelektualnej w MŚP**  
**i Komerccjalizacja badań naukowych**  
**15 kwietnia 2010r.**

**Aspekty ekonomiczne**  
**związane**  
**z własnością intelektualną**

dr hab. prof. UŁ Grzegorz Urbanek

**Dotacje na innowacje**



**INNOWACYJNA  
GOSPODARKA**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI FUNDUSZ  
ROZWOJU REGIONALNEGO



# Plan

- Wzrost znaczenia czynników niematerialnych w warunkach „nowej ekonomii”
- Udział czynników niematerialnych w tworzeniu wartości
- Sposoby wykorzystania własności intelektualnej
- Metody wyceny własności intelektualnej
- Ogólne zasady określania wysokości rat licencyjnych dla własności intelektualnej

# Aktywa niematerialne i „nowa ekonomia”

„Nowa ekonomia” - rewolucja, polegająca na przejściu od kapitalizmu przemysłowego, opartego na aktywach materialnych, do „ery postindustrialnej”, gdzie tworzenie wartości odbywa się przede wszystkim dzięki czynnikom niematerialnym.

Nowy „efektywny” model biznesowy – wzrost znaczenia faz związanych z R&D i marketingiem, spadek znaczenia produkcji i zarządzania łańcuchem logistycznym

Konsekwencja – rosnąca rola „aktywów wiedzy” (własności intelektualnej), które w kluczowych fazach mają największe znaczenie

# Czynniki stymulujące rozwój „nowej ekonomii”

## Globalizacja

Wzrastająca współzależność międzynarodowych przepływów towarów, usług, inwestycji, technologii i kapitału.

## Rozwój technologii przede wszystkim informatycznej

Spadek kosztów zbierania, przechowywania, transferu i analizy informacji.

## Liberalizacja rynków

Deregulacja kluczowych sektorów takich jak: telekomunikacja, transport, energia, usługi finansowe.

DOTACJE NA INNOWACJE



# Aktywa niematerialne i „nowa ekonomia”

Malejąca transparentność – niewielka przydatność tradycyjnej sprawozdawczości finansowej do oceny rzeczywistej sytuacji przedsiębiorstw (bilans, rachunek zysków i strat)

Niewystarczająca ilość informacji na zewnątrz (i wewnątrz) przedsiębiorstwa na temat posiadanych aktywów

Rosnąca potrzeba nowych sposobów pomiaru sytuacji przedsiębiorstwa – audytu stanu aktywów niematerialnych i ich oceny

# Aktywa niematerialne a wartość przedsiębiorstwa

Aktywa niematerialne stanowią dla źródło istotnych bezpośrednio identyfikowalnych przyszłych korzyści ekonomicznych dla przedsiębiorstwa.

Aktywa niematerialne mogą być również źródłem wartościowych opcji strategicznych dla przedsiębiorstwa.

W efekcie aktywa niematerialne stanowią coraz większą część wartości rynkowej przedsiębiorstw.

Wyższa relacja

wartość rynkowa / wartość księgową

dla przedsiębiorstw opierających swoją działalność na tej kategorii aktywów

1982 – 38%    2005 – 80%    S&P500

# Aktywa niematerialne – definicja ekonomiczna

Aktywa niematerialne to nie mające fizycznej ani finansowej postaci źródła obecnych i przyszłych ekonomicznych korzyści dla firmy, które znajdują się przynajmniej pod jego częściową kontrolą i na które ma ono wpływ.

Aktywa niematerialne nazywane są też aktywami wiedzy, ponieważ albo stanowią one wiedzę (ukrytą bądź jawną) lub zostały zbudowane w wyniku świadomego zaangażowania wiedzy (marki, relacje)

Kapitał intelektualny = suma aktywów wiedzy

# Rodzaje aktywów niematerialnych

## Własność intelektualna:

- **własność przemysłowa** (m.in. patenty, projekty, znaki towarowe ).
- **prawa autorskie i prawa pokrewne**

## Inne:

- Marki
- Kapitał ludzki
- Relacje z klientem
- Kultura organizacyjna i przywództwo
- Reputacja
- Relacje z partnerami biznesowymi
- Kontrakty

# Cechy aktywów niematerialnych

- Wysoki potencjał tworzenia wartości
- Opóźnienie pomiędzy nakładami i efektami
- Wysokie koszty początkowe, niskie koszty zmienne
- Zmienność
- Brak rynku
- Brak wyłączności

## Paradoks aktywów niematerialnych

# Eksploatacja własności intelektualnej IP

Wykorzystanie IP wymaga zaangażowania innych aktywów – kapitału pod różnymi postaciami i ludzi.

Eksploatacja IP może być bezpośrednia lub pośrednia.

Z bezpośrednią eksploatacją mamy do czynienia w sytuacji, gdy podmiot wykorzystuje IP aktywa niematerialne we własnej działalności.

Pośrednie wykorzystanie IP polega na udostępnieniu czynnika innym podmiotom w zamian za opłatę.

DOTACJE NA INNOWACJE



# Formy pośredniej eksploatacji IP

- Sprzedaż definitywna
- Licencja
- Rozszerzenie - wykorzystanie IP we wtórnych zastosowaniach
- Joint venture
- Franchising

# Argumenty za bezpośrednią eksploatacją IP

- IP jest podstawą funkcjonowania przedsiębiorstwa
- Firma posiada wszystkie zasoby komplementarne potrzebne do eksploatacji IP
- Problemy z kontrolowaniem wykorzystania IP przez inne podmioty
- Nietransferowalność czynnika stanowiącego IP
- Zbyt niskie potencjalne opłaty licencyjne nie pokrywające kosztów i ryzyka transferu IP

# Argumenty za pośrednim wykorzystaniem - licencjonowaniem IP

- Zwiększenie uzyskiwanych przychodów
- Stosowanie licencji krzyżowych - uzyskanie dostępu do własności intelektualnej partnera.
- Narzędzie wejścia na nowe rynki przy minimalizacji ryzyka
- Unowocześnienie oferty poprzez dopuszczenie do wprowadzania ulepszeń przez licencjobiorcę
- Umocnienie prawa własności intelektualnej
- Stworzenie standardu technologicznego dzięki szerokiemu udostępnieniu jego rozwiązań.

# Przyczyny wyceny IP

- Poprawa wewnętrznego zarządzania
- Transakcje
- Licencje
- Spory prawne
- Sprawozdawczość finansowa
- Emisja kapitału
- Zabezpieczenie finansowania

# Pytania przed wyceną

- Standardy wyceny
  - Godziwa wartość rynkowa
  - Wartość rynkowa
  - Wartość dla właściciela
  - Wartość dla kupującego
- Okoliczności wyceny
  - Najlepsze wykorzystanie aktywów
  - Wartość bieżącego użytkowania
  - Wartość w innym niż obecne wykorzystaniu
  - Wartość w warunkach przymusu (niewypłacalność, likwidacja)

# Metody wyceny IP

- Kosztowe
- Rynkowe
- Dochodowe (zdyskontowane przepływy gotówkowe)
- Opcyjne

# Metody kosztowe

Czynniki IP można wycenić przy wykorzystaniu następujących podejść:

- Koszt historyczny
- Zaktualizowany koszt historyczny
- Koszt zastąpienia
- Koszt reprodukcji.

# Metody kosztowe

Z uwagi na nikły związek pomiędzy kosztem wytworzenia IP (patent, znak towarowy) a ich potencjalną wartością metody kosztowe mogą mieć tylko zastosowanie pomocnicze.

- Zaniżają wartość czynników, które osiągnęły sukces rynkowy
- Zawyżają wartość czynników, które nie są komercjalizowane

Metody kosztowe mogą służyć do określania efektywności działalności R&D lub marketingowej przedsiębiorstwa

# Metody rynkowe

Podejście rynkowe (porównawcze) zakłada, że możliwe jest zidentyfikowanie na rynku przeszłej transakcji, która może być bezpośrednio wykorzystana do określenia wartości czynników będących przedmiotem wyceny.

Wymogi:

- Rynek na podobne aktywa
- Przeszłe transakcje
- Wiedza na temat szczegółów transakcji

# Podejście rynkowe (porównawcze)

W odniesieniu do aktywów niematerialnych znalezienie dokładnego odpowiednika dla przedmiotu wyceny jest trudne. Nawet jeśli na rynku w ostatnim czasie doszło do transakcji lub zawarcia umowy licencyjnej, których przedmiotem były podobne aktywa, ich szczegóły mogą różnić się znacząco w stosunku do przedmiotu zainteresowań.

Dodatkowym utrudnieniem może być upływ czasu od porównywalnej transakcji i zmiana w związku z tym warunków rynkowych, jak również szczególna sytuacja stron transakcji (np. przymus).

# Metody dochodowe wyceny

Wartość IP= wartość bieżąca strumienia przyszłych przepływów gotówkowych uzyskanych dzięki IP

- Zdyskontowane przepływy gotówkowe
  - Podejście bezpośrednie
  - Podejście pośrednie (analityczne)
  - Zwolnienie z opłat licencyjnych

# Metody dochodowe wyceny – najważniejsze zmienne

- Wydzielenie korzyści związanych danym czynnikiem
- Okres uzyskiwania korzyści
- Wymagana stopa zwrotu – ryzyko związane z IP

$$IPV = \sum_{t=1}^{t=n} \frac{CF_t}{(1+r)^t}$$

# Metody szacowania ekonomicznych korzyści

Bezpośrednie:

- Zwiększone przychody
- Zmniejszone koszty

Pośrednie

- Analityczne – zestawienie rodzajów aktywów z wymaganą stopą zwrotu na ich zaangażowaniu
- Uwolnienie od opłat licencyjnych

# Ryzyko związane z IP i wymagana stopa zwrotu

Ryzyka:

- Technologiczne
- Rynkowe

Często przyjmowana na poziomie WACC – średniego ważnego kosztu kapitału

Powinna być określana indywidualnie zależnie od okoliczności:

- Czynniki wykorzystywany na rynku
- Czynniki przed komercjalizacją
- Zakres i siła ochrony rynkowej i prawnej

# Metody dochodowe - przykład

## Założenia:

- Firma posiada patent, którego ochrona wygasa za 8 lat.
- Dzięki patentowi firma uzyskuje obecnie premię cenową za swoje produkty (z wbudowanym patentem) w wysokości 10% sprzedaży netto.
- Z uwagi na starzenie patentu i postępy konkurentów w opracowywaniu substytucyjnych rozwiązań uzyskiwana przez firmę premia cenowa będzie z każdym rokiem trwania ochrony patentowej spadała o 1%.
- Stosowanie patentu w produktach powoduje konieczność ponoszenia dodatkowych kosztów produkcji w wysokości 2% wartości sprzedaży netto.
- Podatek dochodowy od osób prawnych wynosi 19%.
- Koszt kapitału firmy wynosi 15%.

DOTACJE NA INNOWACJE

# Metody dochodowe - przykład

	1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Sprzedaż</b>	10000000	11000000	12100000	13310000	14641000	16105100	17715610	19487171
Premia cenowa w %	10%	9%	8%	7%	6%	5%	4%	3%
<b>Premia cenowa w zł</b>	1000000	990000	968000	931700	878460	805255	708624	584615
Dodatkowe koszty produkcji w %	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
<b>Dodatkowe koszty produkcji w zł</b>	200000	220000	242000	266200	292820	322102	354312	389743
<b>Dodatkowy dochód brutto</b>	800000	770000	726000	665500	585640	483153	354312	194872
Podatek dochodowy 19%	152000	146300	137940	126445	111272	91799	67319	37026
<b>Dodatkowy dochód netto</b>	648000	623700	588060	539055	474368	391354	286993	157846

NPV 15%

**2 294 479,96 zł**

# Opcje w wycenie IP

Opcje związane z IP decydują o dodatkowej w stosunku do obliczonej metodą DCF wartości czynnika IP

IP tworzą opcje dla firmy – możliwość elastycznego działania w zależności od okoliczności

Daje prawo, ale nie obowiązek do dokonania inwestycji (komercjalizacji) lub jej odsprzedaży

Rodzaje opcje:

- Odłożenia (patent)
- Ekspansji (znak towarowy)

# Kiedy opcje mają wartość?

- Firma ma możliwość dokonania warunkowej inwestycji w przyszłości
- Na rynku występuje niepewność, od której zależy wartość inwestycji
- Kierownictwo firmy postępuje racjonalnie i posiada elastyczność działania
- W momencie podejmowania decyzji niepewność zostanie wyjaśniona

# Stawki licencyjne dla IP



DOTACJE NA INNOWACJE



UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI FUNDUSZ  
ROZWOJU REGIONALNEGO



# Licencjonowanie IP

W przypadku licencjonowania własności intelektualnej jednym z najważniejszych elementów umowy jest ustalenie wysokości opłat (rat) licencyjnych.

Wielkość raty powinna być ustalona na poziomie „godziwego” zwrotu na inwestycji w czynnik stanowiący IP podlegający transferowi.

Ustalenie rat licencyjnych na poziomie zarówno poniżej, jak i powyżej godziwego zwrotu jest oznaką nieoptymalnego zarządzania aktywami przedsiębiorstwa.

DOTACJE NA INNOWACJE

# Teoretyczna wysokość rat licencyjnych

Najczęściej raty są określane jako procent od wartości sprzedaży

Najprostszym sposobem określenia teoretycznej wysokości rat licencyjnych jest przyjęcie założenia, że wszystkie prawa, wymogi i zobowiązania związane z posiadaniem IP są transferowane do licencjobiorcy

W takim przypadku rata licencyjna oznacza całkowitą stopę zwrotu wymaganą przez właściciela z racji posiadania IP

Tego typu sytuacje występują w praktyce rzadko, dlatego obliczona przy takich założeniach rata licencyjna stanowi tylko punkt wyjścia dla dalszych analiz biorących pod uwagę szczegółowe warunki umowy licencyjnej

# Oszacowanie wstępnej wysokości rat licencyjnych

Alokujemy dochód przedsiębiorstwa w formie zysku operacyjnego po opodatkowaniu na aktywa przedsiębiorstwa na podstawie wartości rynkowej tych aktywów i wymaganego dla nich zwrotu.

Wymagany zwrot na aktywach trwałych można określić na poziomie oprocentowania kredytów zabezpieczonych tą kategorią aktywów.

Wymagany zwrot na aktywach obrotowych z racji ich stosunkowo dużej płynności może być określony na poziomie nieco wyższym niż inwestycje w papiery wartościowe.

# Przykład

Wacc dla firmy wynosi 13,45%. Tabela przedstawia sposób alokacji dochodu przedsiębiorstwa na poszczególne kategorie aktywów.

Kategorie aktywów	Wartość rynkowa (tys. zł)	Udział w wartości rynkowej (%)	Wymagana stopa zwrotu (%)	Ważona stopa zwrotu (%)	Ważona stopa zwrotu jako (%) ogólnego zwrotu
Aktywa trwałe	5000	31,25%	12%	3,75%	27,9%
Kapitał pracujący	4000	25,00%	7%	1,75%	13%
Patent	7000	43,75%	18%	7,875%	59,1%
<b>Razem</b>	<b>16000</b>	<b>100,00%</b>		<b>13,45%</b>	<b>100,00%</b>

Jeżeli zysk operacyjny firmy po opodatkowaniu wynosi 2 mln zł, jego część przypadająca na patent wynosi  $59,1\% \cdot 2\text{mln} = 1,182\text{mln}$ . Jeżeli przychody firmy ze sprzedaży produktów z patentem wynoszą 25 mln zł, wysokość raty licencyjnej przy przekazaniu wszystkich praw wynikających z patentu licencjobiorcy wynosi  $1,182/25 = 4,73\%$  od sprzedaży.

# Ograniczenia przedstawionego podejścia

Obliczona wyżej „wyjściowa” wysokość raty zakłada, że wszystkie korzyści związane z posiadaniem IP, jak również wszystkie zobowiązania z tego wynikające przypisane są właścicielowi licencji. Umowa licencyjna może powodować zarówno podział korzyści jak i zobowiązań pomiędzy jej stronami.

Z punktu widzenia licencjobiorcy zapłata za licencję w wysokości określonej wyżej oznacza przekazanie licencjodawcy wszystkich korzyści wynikających z komercjalizacji

# Zwyczajowe stawki licencyjne

Zwyczajowe stawki licencyjne występują w wielu branżach, jako wynik uśrednienia wielu transakcji dotyczących określonego przedmiotu.

Zaletą metod wyceny opartych na standardach branżowych jest ich bezpośredni związek z rzeczywistymi transakcjami na rynku.

Metody te dają orientację co do skali wysokości opłat licencyjnych.

Stosując takie podejście trzeba pamiętać następujących ograniczeniach przy porównaniach rynkowych:

- Różna zawartość przeszłych transakcji zarówno, jeżeli chodzi o ich przedmiot jak i warunki cenowe.
- Zmienność warunków rynkowych.

# Zasada „25%” w szacowaniu wysokości rat licencyjnych

W przypadku wyceny licencji obowiązująca „zasada kciuka” jest znana jako reguła 25% do 33%.

W przypadku udzielenia licencji następuje wykreowanie wartości – licencjobiorca wykorzystuje jej przedmiot do tworzenia dodatkowych dochodów.

Zasada 25% określa w jaki sposób ten dodatkowy dochód powinien być podzielony pomiędzy strony transakcji na podstawie ich wkładu w tworzenie dodatkowej wartości.

Zgodnie z tą zasadą podział dodatkowego dochodu powinien nastąpić w proporcji 25%/75% odpowiednio dla sprzedającego i kupującego czynnik IP.

# Uszczegółowienie zasady „25%”

Procentowa stawka licencyjna od sprzedaży netto powinna wynosić 25% od marży brutto, przed opodatkowaniem, od operacji firmy, w których licencjonowany czynnik jest wykorzystywany.

Marża brutto w tym przypadku jest **różnie definiowana** w zależności od konkretnego przypadku.

Ogólnie marża brutto oznacza sprzedaż pomniejszoną o bezpośrednie koszty produkcji, czyli np. surowce i komponenty, robocizna bezpośrednia, amortyzacja (koszty związane z przekształceniem surowców w produkt finalny).

DOTACJE NA INNOWACJE



# Stosowanie zasady 25% - przykład

Wyniki finansowe dla kupującego licencję:

- Sprzedaż = 1 mln złotych
- EBIT (zysk przed odsetkami i opodatkowaniem) = 80 tys. złotych

Ile powinna wynosić opłata licencyjna według zasady „25%”?

Rentowność firmy:

$$R = \frac{EBIT}{Sprzedaz} = \frac{80000}{1000000} = 8\%$$

Wysokość opłaty według zasady 25%:

$$opłata = 25\% \times 80000 = 20000$$

Wysokość stopy opłaty licencyjnej:

$$RR = \frac{20000}{1000000} \times 100\% = 2\%$$

Opłata licencyjna wynosi 2% od sprzedaży przedsiębiorstwa.

Po uiszczeniu opłaty licencyjnej rentowność przedsiębiorstwa spada do 6%.

# Szacowanie rat licencyjnych przy wykorzystaniu zdyskontowanych przepływów gotówkowych DCF

Tabela przedstawia hipotetyczne przepływy gotówkowe, jakie osiągnie kupujący technologię w wyniku jej komercjalizacji oraz osiągnięte przez niego korzyści netto w zależności od przyjętej stopy dyskontowej (dane w mln zł).

Koszt kapitału	Lata												NPV
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
k													
0%	-1	-2	-2	-3	3	5	12	15	15	10	7	3	62
5%	-0,95	-1,81	-1,73	-2,47	2,35	3,73	8,53	10,15	9,67	6,14	4,09	1,67	39,37
15%	-0,87	-1,51	-1,32	-1,72	1,49	2,16	4,51	4,90	4,26	2,47	1,50	0,56	16,46
<b>30%</b>	-0,77	-1,18	-0,91	-1,05	0,81	1,04	1,91	1,84	1,41	0,73	0,39	0,13	<b>4,34</b>

Przy przyjęciu współczynnika k na poziomie 30%, sprzedający technologię powinien uzyskać natychmiastową zapłatę w wysokości 4,34 mln złotych. Alternatywnie powinien otrzymywać raty licencyjne, których wartość bieżąca netto wynosi 4,34 mln złotych. Wysokość równych rat licencyjnych płaconych przez 12 lat wynosi 1,36 mln złotych rocznie.

Lata												NPV	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
<b>1,36</b>	<b>1,36</b>	<b>1,36</b>	<b>1,36</b>	<b>1,36</b>	<b>1,36</b>	<b>1,36</b>	<b>1,36</b>	<b>1,36</b>	<b>1,36</b>	<b>1,36</b>	<b>1,36</b>	<b>1,36</b>	<b>4,34</b>

# Podsumowanie

**Strategia w odniesieniu do czynników niematerialnych w tym IP jest kluczowym elementem strategii firmy**

**Optymalizacja zarządzania czynnikami IP wymaga znajomości ich potencjału tworzenia wartości**

**Nie istnieje jeden najlepszy sposób wyceny IP**

**Dzięki licencjonowaniu czynników IP można podnieść realizowaną dla przedsiębiorstwa wartość**

**Znajomość sposobów szacowania wartości czynników IP i sposobów szacowania stawek licencyjnych jest istotnym czynnikiem przetargowym w negocjacjach, który może decydować o ich powodzeniu**

# IP Road Show Łódź 2010

## Ochrona własności intelektualnej w MŚP i Komerccjalizacja badań naukowych 15 kwietnia 2010r.

Dziękuję za uwagę

Dotacje na innowacje



**INNOWACYJNA  
GOSPODARKA**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI FUNDUSZ  
ROZWOJU REGIONALNEGO

