

Informacje o Standardzie BOMIS®

WYCENA WARTOŚCI NIEMATERIALNYCH NA POTRZEBY KOMERCJALIZACJI WIEDZY

Specyfika sytuacji zlecenia wyceny składników kapitału niematerialnego na potrzeby komercjalizacji

Proces komercjalizacji wiedzy obejmuje składniki kapitału intelektualnego [IP], które z założenia są nowe, innowacyjne na rynku, na który są kierowane. To powoduje, że ich realny potencjał komercyjny w panujących warunkach gospodarczych jest trudny, o ile w ogóle możliwy, do oszacowania. Cecha ta nadaje wycenie przedmiotowych składników szczególną specyfikę. Należy podkreślić, że tak statystyki rynku państw wysokorozwiniętych [szczególnie USA], jak i oparte na nich teorie [np. „The Long Tail” Chrisa Andersona z 2004 roku] są potwierdzeniem faktu, że znikoma liczba projektów badawczych, tudzież wynalazków, ma szansę na skuteczną komercjalizację.

Ponadto należy zauważyć, że w warunkach polskich w bardzo wielu przypadkach zgłoszenia patentowe, a nawet patenty, są efektem projektów, których twórcy nie mają w rzeczywistości żadnych realnych ambicji komercjalizacyjnych. Prace te są prowadzone wyłącznie dla celów naukowych, częstokroć też ich stymulatorem są różnego rodzaju rankingi uczelni, przekładające się następnie na wielkość dotacji.

Wobec powyższego i w oparciu o własne doświadczenia autor Standardu wskazuje jn.

- a) Założenie, że każdy realizowany lub zakończony projekt naukowo-badawczy, w tym w szczególności zgłoszenie patentowe lub rejestracja patentu, ma wymierną wartość komercyjną, nie znajduje uzasadnienia w faktach.
- b) Widoczny w zapytaniach ofertowych instytucji naukowo-badawczych o wycenę na potrzeby komercjalizacji wymóg, aby oferta obejmowała badania rynku oraz identyfikację potencjalnych odbiorców efektów rozwiązania naukowego jest nierealny w praktyce, bowiem:
 - profesjonalne badania rynku trwają wiele miesięcy i pochłaniają koszty rzędu nawet kilkuset tysięcy złotych [trudno sobie wyobrazić, aby uczelnia lub instytut naukowo-badawczy były w stanie pokryć te koszty, zwłaszcza w warunkach przetargów przy założonym kryterium najniższej ceny];
 - zidentyfikowanie potencjalnych kontrahentów biznesowych, zainteresowanych

nowymi rozwiązaniami nie jest żadnym gwarantem czegokolwiek, bowiem do ostatecznego ustalenia jest tak dużo szczegółów natury formalnej, technicznej i przede wszystkim finansowej, że na samej identyfikacji trudno perspektywicznie cokolwiek budować.

- c) Może się jednak zdarzyć także, że **kontrahent biznesowy jest przygotowany merytorycznie i realnie oraz poważnie zainteresowany innowacyjną technologią, a do zagadnienia jej wyceny podchodzi odpowiedzialnie i z pełnym zaangażowaniem**. To są jak dotychczas w warunkach polskich przypadki względnie rzadkie, ale nie można ich z góry wykluczać.

Z doświadczeń podobnych procesów w innych krajach wiadomo, że największe nadzieje z sukcesem komercyjnym projektu naukowo-badawczego można wiązać wtedy, gdy **współpraca z biznesem jest nawiązana już na etapie koncepcyjnym projektu**, a nie dopiero w chwili, gdy patent już „leży na półce”. Jest to jedyny przypadek, gdy wycena potencjału patentu metodą dochodową ma jakiś realny sens. We wszystkich innych przypadkach stosowanie przez sporą liczbę tzw. firm konsultingowych metody dochodowej jest oparte na przypadkowych, najczęściej odległych od realiów założeniach.

Wycena składników niematerialnych na potrzeby komercjalizacji wg Standardu BOMIS®

Zasadniczym kryterium rzutującym na procedurę podejścia do wyceny w ramach na potrzeby komercjalizacji jest organizacja samego procesu po stronie twórców/nauki [np. uczelni lub instytutów naukowo-badawczych], jak i po stronie biznesu. Można rozróżnić co najmniej dwa odrębne przypadki:

1. Projekt jest wspólną inicjatywą nauki i biznesu, a zatem można przyjąć, że istnieją przesłanki do opracowania dokumentu typu biznes plan, zawierającego podstawowe założenia ekonomiczne, na których można oprzeć wycenę. Taka sytuacja pozwala na zastosowanie szerokiego wachlarza metod wyceny, w zależności od tego, w jakiej formie miałyby nastąpić przeniesienie praw do efektów badań naukowych z nauki do biznesu [sprzedaż, wspólne przedsięwzięcie, czyli aport lub brak przeniesienia praw, czyli licencja].
2. Efekty projektu są znane [w formalnej postaci zgłoszenia patentowego, patentu lub know-how] i sfera nauki poszukuje możliwości komercjalizacji tych efektów. W tych warunkach Autor Standardu proponuje procedurę optymalizacji kontraktu licencyjnego.

Optimalizacja kontraktu licencyjnego wg Standardu BOMIS®

Jest to procedura na tyle uniwersalna, że może znaleźć zastosowanie w każdym przypadku procesu komercjalizacji wiedzy, a zatem – także w przedstawionym powyżej wariantcie 1.

Możliwe konfiguracje metod wyceny w określonych warunkach realizacji projektu – wersja pełna, przy założeniu dostępu do danych sfery naukowej:

Metoda wyceny IP	Znany końcowy odbiorca efektów projektu naukowo-badawczego	Odbiorca efektów projektu naukowo-badawczego - badawczego nieokreślony
Metoda odtworzenia kosztów prac [lub kosztów zastąpienia]	TAK	TAK
Metoda dochodowa oparta na zdyskontowanych zyskach lub przepływach pieniężnych	TAK	NIE
Metoda licencyjna	TAK [także w ramach optymalizacji kontraktu licencyjnego]	TAK [w ramach optymalizacji kontraktu licencyjnego]
Metoda podziału struktury IP	TAK	NIE
Metoda ceny premii	TAK	NIE
Metody mnożnikowe	TAK	TAK [na bazie wskaźników statystycznych w sektorze]
Metoda rynkowa [porównawcza]	Rynkowa metoda wyceny innowacyjnych składników IP jest raczej swojego rodzaju utopią [bo innowacyjny składnik nie ma w zasadzie ścisłej skali odniesienia]. Jednak przez pryzmat opartych na statystykach metod mnożnikowych można mówić w pewnym, raczej dużym przybliżeniu o metodach porównawczych. Mnożniki powstały przecież na bazie porównań spółek sektorowych i związanych z nimi realnych transakcji.	

W przypadku, gdy zleceniodawcą procesu szacowania jest potencjalny inwestor ze strony biznesu, należy zakładać, że nie będzie dostępu do danych dotyczących kosztów poniesionych przez sferę nauki na prace naukowo-badawcze. W takim przypadku z powyższego zestawienia należy wyeliminować metody majątkowe [kosztowe].

Tezy związane z procesem optymalizacji kontraktu licencyjnego

W warunkach niepewności, co do realnego potencjału efektów projektu naukowo-badawczego, dążenie Twórców do licencjonowania tych efektów wydaje się logiczne i uzasadnione, jako jedynie gwarantujące im godziwe korzyści ekonomiczne. Godziwe – to znaczy uzależnione od faktycznych, a nie „przyjętych” w ramach wyceny firmy konsultingowej rezultatów ekonomicznych zastosowania nowych rozwiązań w praktyce. Jednakże z tych samych powodów jest to korzystne dla licencjobiorców, reprezentujących sferę biznesową [w ramach prognozy ich ryzyko wydaje się być istotnie większe]. Jakże są zatem korzyści optymalizacji kontraktu licencyjnego?

- a) Identyfikacja założeń kontraktu licencyjnego, takich jak: czas jego obowiązywania, wysokość stawki licencyjnej [podzielonej z reguły na część stałą – gwarantowaną oraz część zmienną – zależną od wyników finansowych licencjobiorcy], wysokość opłaty wstępnej.
- b) Identyfikacja minimalnej wymaganej wartości rocznych obrotów licencjobiorcy, przy ustalonej wcześniej średniej rentowności operacyjnej jego docelowego biznesu – w zależności od przyjętych parametrów z pkt. a) oraz wartości odtworzenia projektu naukowo-badawczego. Jest to istotne, jeśli licencjodawca [uczelnia, instytut] dąży do zachowania opłacalności ekonomicznej projektu. Wówczas wiadomo, że przy określonych kosztach odtworzenia projektu [a te powinny być zawsze dostępne] nie każdego przedstawiciela biznesu będzie stać na spełnienie kryteriów związanych z optymalizacją. Tym samym cecha ta stanowi niejako kryterium kwalifikacyjne dla kontrahentów.
- c) Zdefiniowana wartość licencyjną projektu, chociaż – co warto podkreślić – nie jest ona wcale głównym celem omawianej procedury, a raczej „wartością dodaną”. Jednak w warunkach polskich znaczeniu wartości projektu przydaje się bardzo ważną rolę i nie sposób jest w ramach procedury analitycznej pominąć tego aspektu.
- d) Spełnia kryterium uniwersalności, tzn. procedura analityczna pozwala na bardzo szybkie dostosowanie warunków kontraktu do zmiany jakichkolwiek jego parametrów bazowych.

- e) Umożliwia przeprowadzenie symulacji finansowych w przypadku zmiany kwalifikacji licencji z wyłącznej na niewyłączną.

Podsumowując, procedura optymalizacji kontraktu licencyjnego stanowi pożądane narzędzie na potrzeby komercjalizacji, bowiem:

- wymaga w sferze danych analitycznych podania jedynie kosztów odtworzenia projektu;
- definiuje wartość licencyjną projektu [wyższą od wartości odtworzenia];
- określa precyzyjnie szczegółowe warunki kontraktu licencyjnego i pozwala na ich szybkie modelowanie w przypadku wprowadzonych zmian;
- kwalifikuje potencjalnych kontrahentów, chętnych do udziału w procesie komercjalizacji po stronie biznesowej.

Autor Standardu BOMIS® wycena wartości niematerialnych na potrzeby komercjalizacji wiedzy

mgr inż. MBA Andrzej Półkoszek

andrzej.polkoszek@bomis.pl