

Małgorzata Niklewicz-Pijaczyńska*

Wycena wartości niematerialnych i prawnych przedsiębiorstwa na przykładzie praw własności przemysłowej

Wstęp

Przedsiębiorstwo jako organizacja bazująca na określonych zasobach wśród swoich składników majątkowych posiada często również prawa własności intelektualnej zaliczane do tzw. wartości niematerialnych i prawnych. Do czynników niematerialnych zwiększających wartość przedsiębiorstwa należą m.in. posiadane przez nią prawa wyłączne na wynalazki (symbolizujące innowacje przełomowe), czyli patenty. Proces ten jest konsekwencją wymagań ze strony rynku, stawiającego na produkty i usługi coraz bardziej zaawansowane technologicznie [Teece, 1998].

W literaturze przedmiotu daje się zauważyć odmienne ujmowanie wartości niematerialnych i prawnych w zależności od postawionych celów badawczych. Wąskie, stricte księgowo, oraz szerokie – wykorzystywane m.in. na potrzeby nauk o zarządzaniu [Choi i inni, 2000]. W pierwszym znaczeniu do wartości niematerialnych zalicza się te nadające się do gospodarczego wykorzystania we własnym zakresie lub oddane do używania osobom trzecim, nabyte przez przedsiębiorcę prawa majątkowe, których okres ekonomicznej lub zawodowej eksploatacji przekracza dwanaście miesięcy. Należą do nich w szczególności prawa do wynalazków, patentów, wzorów użytkowych czy też znaków towarowych. Obligatoryjność ich nabycia oznacza, że koszty związane z patentem uzyskanym jako zwieńczenie własnego zaangażowania wynalazczego firmy należy wliczyć bezpośrednio w ciężar kosztów jej działalności [ustawa, 1994, art. 3 ust. 1 pkt 14]. Jeżeli kwota tych opłat byłaby istotna, to mogą być one rozliczane w czasie, a tym samym ich przypisanie do poszczególnych lat obrotowych nastąpi proporcjonalnie do upływu czasu. W tym przypadku ujęcie wartości niematerialnych w bilansie przedsiębiorstwa będzie możliwe tylko wówczas, gdy dojdzie do koncentracji przedsiębiorstw. Jest to istotne ograniczenie, które nie pozwala na realne, rynkowe oszacowanie wartości organizacji [Choi i inni, 2000]. W szerszej interpretacji wartości niematerialne stanowią tę część przedsiębiorstwa, która pozostaje po

* Dr, Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii, Instytut Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Wrocławski, ul. Uniwersytecka 22/26, 50-145 Wrocław, małgorzata.niklewicz-pijaczynska@uwr.edu.pl

wyodrębnieniu z niego rzeczowych i finansowych składników majątku. To one, wraz z kapitałem obrotowym i majątkiem trwałym, warunkują zdolność generowania zysków. Zaliczamy do nich m.in. wizerunek przedsiębiorstwa, wypracowany przez niego prestiż, markę organizacji, ponadto zasoby wiedzy, kapitału intelektualnego i kluczowe kompetencje oraz szeroko pojętą innowacyjność przedsiębiorstwa (jako efekt i jako cel prac badawczo-rozwojowych) [Walczak, 2010].

Wycena czynników niematerialnych staje się obecnie materiałą coraz bardziej skomplikowaną [Pitkethly, 1997]. Nie tylko ze względu na problem oszacowania ryzyka związanego z ich kreowaniem i komercjalizacją, ale również dlatego, że jej odniesieniem jest zawsze określony kontekst. „Nie można bowiem abstrahować od celu wyceny ani szczególnych uregulowań istniejącej lub potencjalnej umowy w przypadku wyceny dowolnego rodzaju IP. Umowa ta zawiera zwykle wiele opcji, ustanowionych jako reakcja na przewidywalne i nieprzewidywalne zdarzenia w przyszłości” [Pelc, Podszywałow, 2002]. Problem ten jest niezwykle istotny, ponieważ wartości niematerialne i prawne stają się dziś kluczową determinantą pozycji konkurencyjnej, wpływając na kształtowanie wartości rynkowej organizacji oraz stanowiąc istotną część majątku przedsiębiorstwa jako tzw. długoterminowe aktywa nierzeczowe. W. Walczak, zwracając uwagę na bardzo zróżnicowane determinanty kształtujące wartość rynkową przedsiębiorstwa, określa ją jako „dynamiczną zmienną będącą funkcją ocen i sądów wartościujących, wyrażanych na podstawie rzetelnych i kompletnych danych ekonomicznych oraz wiązki istotnych informacji o aktualnych i przyszłych perspektywach rozwoju przedsiębiorstwa, wynikających z posiadanych strategicznych zasobów, kluczowych kompetencji, potencjału kapitału intelektualnego i zdolności do budowania przewag konkurencyjnych. Wartość rynkowa przedsiębiorstwa jest tworzona w oparciu o konfigurację zasobów materialnych oraz zasobów niematerialnych” [Walczak, 2010].

Celem artykułu jest zbadanie, jak zmieniał się wnioskowany okres ochrony wynalazków. Jest to zagadnienie szczególnie istotne, wobec faktu, iż bardzo często do urzędu patentowego zgłaszane są wnioski ochronne na wynalazki jedynie dla celów prestiżowych i statystycznych. Opłacane w takich przypadkach zaledwie 3-letnie, obligatoryjne okresy ochrony powiększają zasoby tzw. martwych patentów, które od początku nie mają żadnej wartości rynkowej [Hall i inni, 2005; Niklewicz-Pijaczyńska, Wachowska, 2015]. Badanie przeprowadzone zostało w oparciu o dokumentację techniczną wynalazków zgłoszonych do Urzędu Patentowego RP i polegało na analizie okresów ochrony, za jaki poszczególne przedsiębiorstwa zdecydowały się uiścić opłatę (szacując tym samym wartość otrzymanego prawa wyłącznego). Na potrzeby publikacji przyjęto założenie,

że wartość rynkowa otrzymanych praw wyłącznych jest oceniana przez dane przedsiębiorstwo tym wyżej, im dłuższy jest opłacony przez nie czas ochrony.

1. Podstawy wyceny składników niematerialnych

Wartość posiadanych przez przedsiębiorstwo czynników niematerialnych kształtowana jest w dwóch płaszczyznach – użytkowej i komercyjnej. Wartość użytkowa decyduje o zdolności do generowania określonego dochodu. Wartość komercyjna symbolizuje natomiast wymierną wartość środków pieniężnych, które nabywcy są w stanie wydatkować w związku z jej zaistnieniem. Przy czym „oczywistym jest, że wartość wymienna nie może występować bez wartości użytkowej. Istnieje ściśle powiązanie między tymi pojęciami wartości a metodami wyceny. Można przyjąć, że wartość użytkowa jest określana w dochodowej metodzie wyceny. W aspekcie tym wartość oceniana jest na podstawie korzyści, które będą uzyskiwane w przyszłości. Wartość wymienna jest podstawą wyceny w metodzie rynkowej. Wycena wartości nie może odbywać się w próżni. Zawsze istnieją pewne zewnętrzne uwarunkowania, które będą miały wpływ na proces ustalenia wartości” [Tabor, 1998, s. 104].

Do oceny wartości zasobów niematerialnych stosuje się różnorodne techniki, w tym dochodową, rynkową i kosztową [Barth, Clinch, 1998]. Punktem wyjścia metody dochodowej jest założenie, że wartość prawa wyłącznego zależy przede wszystkim od tego, jakie przyszłe ekonomiczne korzyści jest ono w stanie wygenerować. Jest ona zatem oparta na ekonomicznej zasadzie przewidywań [Kawa, 2012, s. 6]. Wartość patentu równa się jego szacowanemu potencjałowi dochodowemu. Potencjał ten jest zaś ściśle powiązany z procesami zachodzącymi na danym rynku, czyli możliwościami komercjalizacji poprzez wdrożenie do obrotu lub udostępnienie np. w drodze licencji. Może również odzwierciedlać wynikające stąd efekty skali. Ocena wartości powinna uwzględniać w tym przypadku także nakłady związane z długookresowym utrzymaniem przewagi konkurencyjnej. Do narzędzi wyceny metodą dochodową należą mnożnik zysku, dyskontowanie przepływów pieniężnych, dyskontowanie opłat licencyjnych.

Wśród szczegółowych metod szacowania wartości komercyjnej patentu można wymienić m.in.: metodę szacowania potencjału ekonomicznego technologii, metodę prognozowania przychodów, metodę porównawczą oraz pozostałe zaawansowane informatycznie. Wybór jednego z powyższych narzędzi lub też ich mutacji zależy od celu szacowania wartości czynnika. W literaturze przedmiotu zwraca się uwagę, że metoda dochodowa wyróżnia się wysoką elastycznością (wynikającą z otwartego podejścia do

procesu kreowania sytuacji decyzyjnej, prognozowania, szacowania ryzyka i doboru danych) oraz pewną uniwersalnością w warunkach niepewności (umożliwia wycenę nawet wówczas, gdy brak jest jakichkolwiek rzetelnych danych rynkowych dających podstawy oceny wartości danego prawa, np. na podstawie zawieranych w przeszłości transakcji) [Pelc, Podszycak, 2002]. G. Urbanek zwraca uwagę, że podejście dochodowe może zostać wykorzystane wówczas, gdy możliwe są do oszacowania takie kluczowe parametry modelu jak wielkość przyszłych korzyści, czas ich uzyskiwania oraz ryzyko związane z ich uzyskaniem [Urbanek, 2008, s. 112]. Dynamika współczesnego obrotu i wielopłaszczyznowość zawieranych transakcji powoduje jednak, że metoda dochodowa okazuje się niewystarczająca.

Druga technika wyceny wartości niematerialnych to technika rynkowa. Polega ona na porównaniu cen transakcji dotyczących podobnych przedmiotów własności [Damodaran, 2009, s. 7]. Ceny te to zarówno ceny bieżące z tzw. rynku aktywnego, jak i ceny podobnych transakcji zawartych w przeszłości. Przy czym za aktywny uznaje się rynek spełniający takie kryteria, jak: jednorodność przedmiotów obrotu, publiczne udostępnienie cen, nieograniczony dostęp czasowy stron transakcji [Mazur, 2011, s. 89]. Metoda ta rodzi jednak określone problemy. Po pierwsze, ze względu na wysoki stopień indywidualizmu związany z samym procesem tworczym towarzyszącym kreowaniu nowych rozwiązań może się zdarzyć, że rynek nie dostarczy informacji na temat podobnych transakcji czy czynników, ponieważ będą one wyjątkowe i nieporównywalne. Po drugie, kontrakty, których przedmiotem są wartości niematerialne, w większości przypadków obciążone są klauzulą poufności i informacje na ich temat często nie wydostają się poza mury organizacji.

Trzecia technika, zwana kosztową, bazuje na zasadzie substytucyjności. Polega ona na określeniu kwoty, jaką podmiot musiałby wydatkować na nabycie substytutu danego czynnika niematerialnego, o zbliżonej użyteczności (tzw. koszt zastąpienia), albo jakie realnie poniósł dla jego stworzenia (koszt reprodukcji) [Kawa, 2012, s. 6]. W ten sposób, uwzględniając wydatki poniesione w związku z opracowaniem danego rozwiązania i formalne koszty uzyskania jego ochrony, można co prawda możliwie obiektywnie ocenić same koszty, jednak nie wartość patentu jako takiego. Jest to zasadniczy powód negowania metody kosztowej jako narzędzia wyceny wartości niematerialnych i prawnych. Niekompatybilność nakładów z wartością czynnika niematerialnego powoduje, że pojawia się ryzyko zarówno przeszacowania, jak i niedoszacowania [Urbanek, 2011, s. 112–113].

Opisane techniki wyceny mogą służyć stricte rachunkowemu ustaleniu wartości zasobów niematerialnych. Dwie stosowane w tym przypadku metody to odpowiednio wycena wartości według kosztu historycznego lub,

co bardziej adekwatne, według tzw. wartości godziwej. Wartość godziwa jest to kwota, za jaką dany składnik aktywów mógłby zostać wymieniony, a zobowiązanie uregulowane na warunkach transakcji rynkowej pomiędzy zainteresowanymi i dobrze poinformowanymi, niepowiązanymi ze sobą stronami [ustawa, 1994, art. 28 ust. 6]. W przypadku wartości niematerialnych i prawnych uznaje się za wartość godziwą wartość oszacowaną, wyznaczoną w oparciu o ceny rynkowe takich samych lub podobnych wartości niematerialnych i prawnych, a w odniesieniu do wartości firmy lub ujemnej wartości firmy zawartej w bilansie spółki przejętej – wartość zerową. W przypadku gdy wartość oszacowana nie może zostać wyznaczona w oparciu o ceny rynkowe, to przyjmuje się taką wartość, która nie spowoduje powstania lub zwiększenia ujemnej wartości firmy w wyniku połączenia [ustawa, 1994, art. 44b ust. 4 pkt 8].

Możliwe do wykorzystania przy ustalaniu wartości godziwej dane zostały usystematyzowane na trzech poziomach. Po pierwsze, należy brać pod uwagę notowane na aktywnych rynkach dostępne ceny identycznych aktywów. Jeśli nie jest to możliwe, należy wykorzystać dostępne dane z poziomu drugiego – notowane ceny pochodzące z aktywnych rynków dla podobnych składników aktywów, notowane ceny pochodzące z nieaktywnych rynków dla podobnych składników aktywów, dane inne niż notowane ceny, które można zaobserwować dla danego składnika. I wreszcie na poziomie trzecim wykorzystuje się tzw. dane niemożliwe do zaobserwowania, co zmusza do uwzględnienia założeń, jakie przyjęliby uczestnicy rynku, ustalając cenę na tego typu aktywa (w tym założenia dotyczące ryzyka) [Kawa, 2012, s. 2].

2. Opłaty za utrzymanie wyłączności patentowej jako narzędzie oszacowania wartości wynalazku – wyniki badań

Zawarta w opracowaniu analiza objęła dokumentację techniczną wynalazków zgłoszonych do ochrony w Urzędzie Patentowym RP. Badaniami objęto dokumentację 744 zgłoszeń patentowych. Zgłoszenia te dotyczą lat 1992–2010, o których informacja została opublikowana w Biuletynie Urzędu Patentowego. Ogólna liczba zgłoszeń jest większa, jednak na potrzeby publikacji do badań wyselekcjonowano tylko te, których efektem było przyznanie ochrony patentowej (odrzucono więc wnioski nieważne pod względem formalnym lub merytorycznym). Ze względu na zakres badań właścicielami otrzymanych patentów były wyłącznie polskie przedsiębiorstwa. W konsekwencji poza obszarem zainteresowania znalazły się osoby fizyczne, firmy zagraniczne oraz instytucje i ośrodki naukowo-badawcze.

Zgłoszenie wynalazku składane w Urzędzie Patentowym RP musi spełniać określone wymogi merytoryczne i formalne. Pierwsze dotyczą obli-gatoryjnych warunków, jakie zgłaszane do ochrony rozwiązanie powinno

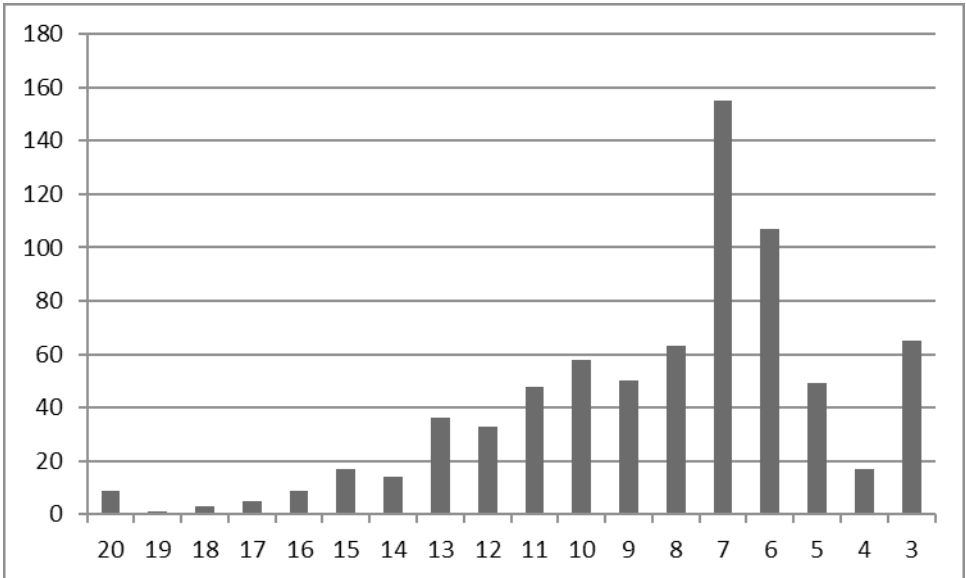
realizować. Należą do nich wymóg nowości, nieoczywistości oraz gospodarczego pola eksploatacji. Każde z rozwiązań powinno zatem być nowe, co oznacza, że przed datą zgłoszenia tego typu projekt nie został nigdzie przedstawiony ani zrealizowany. Wynalazek powinien być również nieoczywisty, zaskakiwać swoją koncepcją nie tylko osoby postronne, lecz także przeciętnego znawcę w danej dziedzinie techniki. Poza tym rozwiązanie takie musi posiadać potencjał rynkowy, co oznacza możliwość zastosowania w jakiegokolwiek dziedzinie przemysłu. Wymogi formalne powiązane są natomiast m.in. z koniecznością wniesienia przez uprawnionego wnioskodawcę stosownych opłat, które z jednej strony nadadzą bieg procedurze patentowej, z drugiej zaś – zapewnią ochronę rozwiązania przez określony termin. Maksymalny możliwy okres ochrony wynosi dwadzieścia lat, po tym czasie wygasa ona ustawowo i wynalazek staje się dobrem powszechnie dostępnym. Pierwsze opłaty za utrzymanie patentu w mocy wnoszone są po udzieleniu praw wyłącznych na dane rozwiązanie, ale naliczane są wstecz – od momentu dokonania zgłoszenia. Dokładniej, obowiązek uiszczenia pierwszej opłaty powstaje z dniem doręczenia decyzji warunkowej o udzieleniu prawa, a wnioskodawca ma na jej dokonanie trzy miesiące. Jeśli tego nie zrobi, decyzja warunkowa wygasa. Pokrywając koszty pierwszego okresu ochrony, uprawniony może, a niekiedy musi, od razu wnieść opłatę za kolejne lata (obligatoryjność taka ma miejsce, gdy procedura weryfikacyjna zgłoszenia przeciągnęła się w czasie i trwała ponad trzy lata). Spełniając wymogi formalne i merytoryczne dotyczące rozwiązania oraz związanej z nim dokumentacji, uprawniony otrzymuje wyłączność na jego zawodową i zarobkową eksploatację, zabezpieczając sobie w ten sposób źródło potencjalnych korzyści. Opłaty patentowe są stopniowalne, a ich wysokość wzrasta w miarę upływu kolejnych lat od momentu zgłoszenia. Taka konstrukcja opłat patentowych ma dwojaki kontekst. Z jednej strony oznacza, że w założeniu systemu patentowego uprawniony z patentu, komercjalizując chronione rozwiązanie, stopniowo osiąga coraz większe korzyści, tym samym zyskując na nim ma większe możliwości finansowego pokrycia kosztów jego ochrony. Z drugiej strony, można domniemywać, że im dłużej uprawniony ponosi koszty ochrony swojego rozwiązania, tym bardziej je ceni. Takie założenia stały u podstaw przeprowadzonych badań.

Szczegółowa analiza opłaconego przez przedsiębiorstwo okresu ochronnego na wynalazki prowadzi do wniosku, że w pierwszych ośmiu uwzględnionych w badaniu latach długość ochrony patentowej różni się znacząco od wnioskowanej w kolejnych dziesięciu latach. W okresie początkowym dominuje tendencja do zabezpieczania ponad 10-letniego czasu ochrony. Krótsze okresy zdarzają się sporadycznie (stanowiły one zaledwie 9%

zgłoszeń i dotyczyły 9-, 8- i 7-letniego okresu ochrony). W dziewięciu przypadkach wyłączność patentowa ustalała dopiero po upływie ustawowego 20-letniego okresu. Taki okres ochronny jest jednak wyjątkiem i począwszy od roku 1998 nie pojawia się wcale. Przełomowym okazał się rok 2000, kiedy to, z jednym przypadkiem w roku 2002, aż do końca ustalonego okresu badawczego występuje w różnym nasileniu przewaga krótszych niż 10-letnie okresów ochronnych. Długi okres opłaconej ochrony pojawia się tylko dwa razy, w roku 2006, gdy jedno z przedsiębiorstw zdecydowało się ponieść 19-letni koszt ochrony i w roku 2007, gdy opłacony okres wyłączności patentowej sięgnął 17 lat. W roku 2008 już jedynie w 2% przypadków okresy ochrony były dłuższe niż 10-letnie (trzy na 160 opłaconych na okresy krótsze). Natomiast w dwóch ostatnich latach objętych badaniem, tak długi opłacony okres ochronny nie pojawił się w żadnym z analizowanych przypadków. W zgłoszeniach obejmujących lata 2000–2010 po raz pierwszy daje się zauważyć także zjawisko polegające na opłaceniu wyłączności jedynie przez pierwsze trzy lata (niezbędne dla procedury formalnej), gdy po tym okresie uprawniony, nie będąc dalej zainteresowany ochroną wynalazku, dopuszcza do utraty przez patent tzw. mocy. Nie oznacza to, że staje się on nieważny, lecz wyłączność na dane rozwiązanie wygasa. Przyczyny takiej sytuacji mogą być bardzo zróżnicowane (zbyt długi czas od momentu zgłoszenia do otrzymania wyłączności, starzenie technologii, opracowanie podobnego rozwiązania przez konkurencję), ale można domniemywać, że jedną z nich jest weryfikacja komercyjnej użyteczności wynalazku, która zostaje oceniona przez uprawnionego jako względnie niska lub zgoła bezwartościowa. W 2011 r. 3-letni okres ochronny opłacono jedenaście razy, w 2002 – dziewięciokrotnie, w 2003 – dziesięciokrotnie, a w 2004 – piętnastokrotnie.

Podsumowaniem wyników badań jest wykres zawierający zestawienie opłaconych okresów ochronnych z liczbą zgłoszeń patentowych (rys. 1). Daje się zauważyć, że w analizowanym 19-letnim okresie badawczym polskie przedsiębiorstwa najczęściej wnioskowały i rzeczywiście opłaciły 7-letni okres wyłączności patentowej (17% wniosków). Mniejszym zainteresowaniem cieszył się 6-letni okres ochronny (13% wniosków). Niższy odsetek dotyczył liczby zgłoszeń z opłaconym zaledwie 3-letnim okresem ochronnym, który wynosił 8% ogółu zgłoszeń patentowych, co wskazuje, że część firm i owszem zgłasza swoje rozwiązania do Urzędu Patentowego, lecz jednocześnie nisko ocenia ich wartość komercyjną. Wśród dłuższych okresów ochronnych dominowały zgłoszenia z wnioskami na 10 i 11 lat (odpowiednio 7% i 6% zgłoszeń). Widoczna jest ogólna tendencja do przewagi wniosków z krótszym niż 10-letnim prawem wyłączności.

Rysunek 1. Liczba zgłoszeń patentowych przypadająca na poszczególne okresy ochronne w przedziale od 3 do 20 lat



Źródło: Opracowanie własne.

Zakończenie

Coraz powszechniejsze przekonanie, że wartości niematerialne i prawne stanowią kluczowe aktywa wyznaczające wartość rynkową przedsiębiorstwa sprawia, że firmy, które budują swoją pozycję na zasobach niematerialnych, wyceniane są z reguły wyżej od tych bazujących na czynnikach materialnych. O ile jednak te drugie w sposób w miarę precyzyjny pozwalają zmierzyć wartość przedsiębiorstwa, to w przypadku pomiaru wartości składników niematerialnych rodzą się poważne problemy związane z ryzykiem niedoszacowania lub przeszacowania ich wartości. Problem jest istotny, ponieważ o ile zasoby materialne stanowią symboliczne ściany przedsiębiorstwa, o tyle to czynniki niematerialne są przedsiönkiem jej dalszego rozwoju. Wnioski wynikające z przeprowadzonej analizy dokumentacji patentowej wskazują jednoznacznie, że termin opłacanej przez przedsiębiorstwa ochrony patentowej systematycznie się skraca. Do roku 2000 dominowały ponad 10-letnie okresy opłacanej wyłączności, stosunkowo często w odniesieniu do ogólnej liczby zgłoszeń pojawiały się również 20-letnie terminy, których bieg kończył się wyłącznie z przyczyn ustawowych. Od roku 2000 natomiast tendencja ta w sposób wyraźny uległa odwróceniu. W ostatnich dwóch latach badawczych maksymalny opłacony okres wyłączności patentowej wyniósł odpowiednio dziewięć i osiem lat. Rok 2000 jest też granicą, po której po raz pierwszy odnotowano zaledwie

3-letnie opłacone okresy ochronne, wystarczające jedynie na rozpoczęcie formalnego biegu procedury patentowej. Takie postępowanie może być uzasadnione różnicowanymi przyczynami, dynamiką starzenia się produktu czy zmianami na konkurencyjnym rynku. Fakt ten może jednak wskazywać również na niską komercyjną wycenę opatentowanych rozwiązań ze strony ich właścicieli.

Literatura

- Barth M.E., Clinch G. (1998), *Revalued Financial, Tangible, and Intangible Assets: Associations with Share Prices and Non-Market-Based Value Estimates*, „Journal of Accounting Research”, Vol. 36, Studies on Enhancing the Financial Reporting Model.
- Choi W.W., Kwon S.S., Lobo G.J. (2000), *Market valuation of intangible assets*, „Journal of Business Research”, Vol. 49, No. 1.
- Damodaran A. (2009), *Valuing Companies with intangible assets*, Stern School of Business, <http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pdfiles/papers/intangibles.pdf>, dostęp: 28.05.2017.
- Hall B.H., Jaffe A., Trajtenberg M. (2005), *Market value and patent citations Journal Issue: Rand Journal of Economics*, „The RAND Journal of Economics”, Vol. 36, No. 1.
- Kawa B. (2012), *Wartość godziwa w wycenie wartości niematerialnych i prawnych*, Studia Ekonomiczne, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, nr 126.
- Mazur A. (2011), *Wartość godziwa – potencjał informacyjny*, Difin, Warszawa 2011.
- Niklewicz-Pijaczyńska M., Wachowska M. (2015), *Potencjał rynkowy patentów akademickich: analiza „martwych” patentów*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 41.
- Pelc D., Podrzywałow A. (2002), *Wycena wartości niematerialnych i prawnych*, Warszawski Instytut Bankowości, www.kongos.com.pl/html/wycena_wnip.html#artykul, dostęp: 15.05.2017.
- Pitkethly R. (1997), *The Valuation of Patents: A review of patent valuation methods with consideration of option based methods and the potential for further research*, Judge Institute, Working Paper WP 21/97.
- Tabor B. (1998), *Metody wyceny wartości niematerialnych – aspekty ekonomiczne. Pojęcie wartości niematerialnych i prawnych*, „Wynalazczość i Ochrona Własności Intelektualnej”, Wrocław, nr 19; <http://ipe.uprp.pl/search/index.php>.
- Teece D.J. (1998), *Capturing value from knowledge assets: The new economy, markets for know-how, and intangible assets*, „California Management Review”, Vol. 40, No. 3.
- Urbanek G. (2011), *Kompetencje a wartość przedsiębiorstwa: Zasoby niematerialne w nowej gospodarce*, Wolters Kluwer Business, Warszawa.
- Urbanek G. (2008), *Wycena aktywów niematerialnych przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, t.j. Dz.U. z 2017 r. poz. 2342 z późn. zm.
- Walczak W. (2010), *Znaczenie niematerialnych zasobów w procesach budowania wartości rynkowej przedsiębiorstwa*, „E-mentor”, nr 4(36).

Streszczenie

Publikacja dotyczy problemu wyceny wartości niematerialnych i prawnych jako składników kształtujących wartość rynkową przedsiębiorstwa. Artykuł zawiera rozważania teoretyczne prezentujące metody wyceny wartości niematerialnych oraz wyniki badań własnych. Ich głównym celem było określenie, w jakim stopniu polskie podmioty gospodarcze faktycznie inwestują w składniki niematerialne i prawne na przykładzie wynalazków. Przyjęto przy tym założenie, że wartość rynkowa otrzymanych praw wyłącznych na wynalazki jest oceniana przez dane przedsiębiorstwo tym wyższej, im dłuższy jest opłacony przez nie czas ich ochrony. Wyniki badań empirycznych wskazują, że od roku 2000 terminy opłacanej wyłączności patentowej ulegają systematycznemu skróceniu, co może wskazywać na niską subiektywną wycenę zgłaszanych do ochrony rozwiązań.

Słowa kluczowe

patenty, własność intelektualna, wynalazki, własność przemysłowa

Valuation of intangible assets of an enterprise on the basis of industrial property rights (Summary)

The publication concerns the issue of valuation of intangible assets as a component shaping the market value of an enterprise. The paper contains theoretical reflections presenting methods of intangible assets valuation and results of own research. Their main purpose was to determine on the basis of inventions to what extent Polish companies actually invest in intangible assets. It has been assumed that the market value of the exclusive rights granted to the inventions is assessed the higher by enterprise concerned, the longer it is willing to pay for securing exclusive right. The results of empirical studies indicate that since the year 2000 the terms of paid patent exclusivity have been systematically reduced, which may indicate a low subjective valuation of protected solutions.

Keywords

patents, intellectual property rights, inventions, industrial property rights