

Wycena know how

1. Wprowadzenie

We współczesnych przedsiębiorstwach coraz częściej zdarza się, że wartość ich środków trwałych jest stosunkowo niewielka. W szczególności dotyczy to firm działających w branżach takich jak IT, media, rozrywka czy szeroko rozumiane przedsiębiorstwa usługowe. Pełnią one w gospodarce coraz ważniejszą rolę. O sile i przewagach, a tym samym o wartości tych firm decyduje umiejętne odpowiadanie na potrzeby i oczekiwania klientów. Ponadto, kluczowe są wszelkie metody optymalizacji, które mają na celu racjonalizację w zakresie zużycia czynników produkcji oraz poprawę jakości. W sumie zatem o sukcesie decyduje posiadane know-how.

2. Istota know-how

W ujęciu definicyjnym know-how (z ang. „wiedzieć jak”) to informacje o sposobie produkcji nie objęte patentami i umowami licencyjnymi stanowiące zespół doświadczeń, wiedzy technicznej i pozatechnicznej, które mają charakter poufny. Z powyższej definicji wynika, że know-how stanowi dla przedsiębiorstwa wartość o ile stanowi tajemnicę przedsiębiorstwa. Zgodnie z art. 11 ust. 4 Ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji przez tajemnicę przedsiębiorstwa rozumie się nieujawnione do wiadomości publicznej informacje techniczne, technologiczne, organizacyjne przedsiębiorstwa (np. sposób produkcji, cechy surowców, rozwiązania techniczne, organizacyjne) lub inne informacje posiadające wartość gospodarczą (np. marketingowe), co do których przedsiębiorca podjął niezbędne działania w celu zachowania ich poufności.

Zatem know-how przedsiębiorstwa posiada wartość jedynie w sytuacji, kiedy nie jest on powszechnie znany i wykorzystywany przez konkurencyjne podmioty. Zastosowanie tej nieznaney innym wiedzy stanowi lub może w przyszłości stanowić o uzyskaniu przez firmę przewagi konkurencyjnej. Stąd też zasadna jest jej ochrona.

W zależności od rodzaju posiadanego know-how, firma może uzyskiwać przewagę nad konkurencją w każdym obszarze swej działalności. Przykładowo wymienić można następujące obszary:

- gospodarowanie zapasami,
- organizacja procesu produkcji,

- pozyskiwanie klientów,
- efektywność logistyczna,
- jakość oferowanych produktów,
- wyróżnienie produktów na rynku,
- ilość wadliwych produktów,
- warunki i terminy realizacji gwarancji,
- ściąganie należności,
- oszczędności w płaconych podatkach.

Wymienione powyżej obszary stanowią tylko wycinek spośród wszystkich płaszczyzn, w jakich firma może uzyskać przewagę dzięki posiadaniu odpowiedniego know-how.

Korzyści z posiadania know-how przez firmę przejawiać się będą bądź to w oszczędnościach kosztów (np. ze względu na tańsze źródła pozyskania materiałów, lepszą organizację procesu produkcyjnego, ograniczenie wadliwych produktów, etc.), bądź to w zwiększonych przychodach, które mogą wynikać z:

- możliwości uzyskiwania wyższej marży na produktach (np. ze względu na wyższą jakość, zastosowane rozwiązania innowacyjne) i/lub
- większej ilości sprzedawanych produktów (np. ze względu na łatwość pozyskiwania klientów, wyróżnianie produktów trafiające w gusta odbiorców).

Ostatecznie oszczędności kosztowe i/lub zwiększone przychody wpływają na wzrost dochodowości przedsiębiorstwa, a przez to także na wartość dla jego właścicieli.

3. Metodologia wyceny know-how

a. Podejście kosztowe

Wycena know-how w podejściu kosztowym polega na określeniu nakładów, jakie byłyby konieczne na opracowanie przez inną firmę analogicznego do wycenianego know-how, uwzględniając również czas potrzebny na opracowanie i jego zaimplementowanie.

Wyceny know-how zgodnie z metodologią kosztową dokonuje się określając w pierwszej kolejności wydatki poniesione w celu jego wypracowania. Należy przy tym dokonać weryfikacji racjonalności wysokości tych wydatków. Kolejnym krokiem jest odseparowanie nakładów decydujących o wartości know-how od wydatków, które powiązane są z innymi

składowymi przedsiębiorstwa. Ma to na celu uniknięcie sytuacji, w której pewne wielkości byłyby uwzględnione kilkukrotnie. Dopiero wtedy możliwe jest wyznaczenie wartości know-how według kosztu odtworzenia.

b. Podejście dochodowe

Podstawę podejścia dochodowego stanowi standard wartości ekonomicznej, według którego wartość know-how to finansowe odzwierciedlenie korzyści uzyskiwanych dzięki posiadaniu know-how przez przedsiębiorstwo w postaci dodatkowo uzyskiwanych dochodów (wynikających z oszczędności po stronie kosztów lub ze zwiększonych przychodów ze sprzedaży). Wycena know-how w ujęciu dochodowym polega zatem na określeniu, jaką tworzy ono wartość dodaną w przedsiębiorstwie. Innymi słowy jest to dodatkowa wartość wynikająca z posiadania know-how przez firmę w odniesieniu do sytuacji, gdyby przedsiębiorstwo go nie posiadało.

Z punktu widzenia metodologicznej poprawności wyceny know-how należy zwrócić uwagę, że wartość know-how jest częścią składową wartości przedsiębiorstwa. Wyceniając zatem wartość know-how należy mieć na uwadze wyłączenie innych składowych wpływających na wartość przedsiębiorstwa, takich jak: czynnik ludzki (pracownicy), majątek, marka czy inne wartości niematerialne i prawne. Oznacza to, że wyceniając know-how należy dążyć do wyeliminowania wpływu na dochody przedsiębiorstwa innych czynników, co częstokroć jest utrudnione ze względu na fakt, iż czynniki te współistnieją ze sobą i trudno jednoznacznie sprecyzować, jak poszczególne składowe przyczyniają się do wzrostu wartości przedsiębiorstwa jako całości.

Ostatecznie podstawowa metoda wyznaczania wartości know-how w ujęciu dochodowym sprowadza się do określenia bieżącej wartości prognozowanych przyszłych przepływów pieniężnych związanych z know-how w postaci oszczędności w wydatkach i/lub w zwiększonych wpływach ze sprzedaży. Metoda ta jest więc spójna z metodą zdyskontowanych przepływów pieniężnych (DCF) stosowaną przy wyznaczaniu wartości przedsiębiorstwa jako całości.

Chcąc poznać wartość posiadanego know-how w pierwszej kolejności należy zastanowić się, w jaki sposób wpływa ono na wzrost dochodów. Jak już wspomniano, zwiększenie zysku może nastąpić na skutek:

- wzrostu obrotowości (wzrost sprzedaży przy proporcjonalnym utrzymaniu poziomu kosztów zmiennych),
- obniżenia kosztowości (spadek kosztów stałych i / lub zmiennych jednostkowych) przy zachowaniu zakładanego planu sprzedaży,
- wzrostu marżowości (wzrost przychodów przy niezmiennym poziomie obrotów wskutek zwiększenia marży).

Po określeniu sposobu, w jaki know-how wpływa na wzrost dochodów należy przyjąć założenia prognostyczne w celu określenia przyszłych przepływów pieniężnych uzyskiwanych w związku z posiadaniem know-how. Następnie konieczne jest oszacowanie stopy dyskontowej. Suma korzyści generowanych w okresie ekonomicznej użyteczności know-how zdyskontowanych na moment sporządzania wyceny stanowi wartość know-how zgodnie z metodą DCF.

4. Przykład wyceny know-how przedsiębiorstwa

Poniżej dokonano wyceny know-how przy wykorzystaniu dwóch przedstawionych wcześniej metod: kosztowej oraz dochodowej.

W prezentowanym przykładzie przedsiębiorstwa produkującego drobne AGD wyceniono know-how, który stanowi innowacyjny proces skracający czas produkcji elementów obudowy mikrofalówek o 40%.

a. Wycena know-how - podejście kosztowe

W celu określenia wartości know-how według podejścia kosztowego należy określić wydatki, jakie musiałoby ponieść inne przedsiębiorstwo w celu wypracowania know-how dającego analogiczne korzyści (skrócenie czasu produkcji elementów obudowy mikrofalówek o 40%). Zakładamy, że byłyby one równe tym faktycznie poniesionym przez przedsiębiorstwo analizowane. Przedsiębiorstwo to poniosło nakłady związane w szczególności z:

- wynagrodzeniami pracowników zaangażowanych w rozwój technologii,
- zakupem usług zewnętrznych firm doradczych,
- kosztami współpracy z jednostkami naukowo-badawczymi,
- zakupem urządzeń umożliwiających wdrożenie technologii,
- zużyciem materiałów do produkcji pilotażowej.

Szacowanie kosztów wynagrodzeń pracowników przedstawiono w poniższej tabeli.

Tabela 1. Szacowanie kosztów wynagrodzeń związanych z opracowaniem know-how

Lp.	Stanowisko	Ilość rbh poświęconych na opracowanie know-how	Średni koszt rbh	Wartość [PLN]
1.	Inżynier produktu	528	85	44 880
2.	Kierownik produkcji	330	75	24 750
3.	Pracownicy produkcji	924	40	36 960
RAZEM		1782	-	106 590

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 2 zestawiono wszystkie koszty opracowania wycenianego know-how.

Tabela 2. Szacowanie kosztów opracowania wycenianego know-how

Lp.	Wyszczególnienie	Szacowana wartość
1.	Wynagrodzenia	106 590,00
2.	Usługi zewnętrznych firm doradczych	42 145,00
3.	Współpraca z jednostkami naukowo-badawczymi	35 000,00
4.	Urządzenia (w tym koszty instalacji)	318 456,00
5.	Zużycie materiałów i energii do produkcji pilotażowej.	6 478,00
SUMA		402 079,00

Źródło: opracowanie własne.

Zakładając racjonalność nakładów poniesionych w związku z opracowaniem know-how, jego wartość metodą odtworzeniową szacuje się na ok. 402 tys. zł.

b. Wycena know-how - podejście dochodowe

Wycenę know-how w postaci innowacyjnego procesu skracającego czasu produkcji elementów obudowy mikrofalówek według podejścia dochodowego przeprowadzono zgodnie

z metodologią DCF. W tym celu dokonano określenia obecnej wartości dodatkowych przepływów pieniężnych z tytułu posiadania tego know-how. W pierwszej kolejności przyjęto następujące założenia do sporządzenia planu finansowego:

- wycenę know-how przeprowadzono na dzień 31.12.2017 r.,
- prognoza obejmuje lata 2018 – 2025,
- prognozowany jest wzrost sprzedaży o 5% rocznie do roku 2022 włącznie,
- po roku 2022 nastąpi ustabilizowanie skali działalności spółki tj. przyjęto później zerową stopę wzrostu,
- po 8 latach (tj. w roku 2026) technologia stanie się powszechna i przestanie stanowić wartość dodaną dla przedsiębiorstwa,
- stawkę podatku dochodowego wynosi 19%,
- w związku z wdrożeniem technologii umożliwiającej skrócenie czasu pracy osiągnięto korzyści z tytułu ograniczenia jednostkowego kosztu wytworzenia (koszty pracy oraz zużycie energii).

W celu określenia wartości obecnej przepływów pieniężnych należy oszacować stopę dyskontową. Za stopę tą przyjęto wartość średniego ważonego kosztu kapitału. Średni ważony koszt kapitału (WACC) ustalono w następujący sposób:

- koszt kapitału własnego ustalono metodą dochodu z obligacji z premią za ryzyko,
- jako dochód z obligacji przyjęto szacunkowy koszt kapitału obcego przedsiębiorstw w branży,
- szacowany koszt kredytu przedsiębiorstw w branży przyjęto na poziomie równym stawce WIBOR 1M powiększonej o 2,0 p.p. marży,
- koszt kapitału obcego uwzględnia efekt tarczy podatkowej,
- premię za ryzyko z tytułu inwestowania środków przez właścicieli przedsiębiorstwa określono na poziomie 4,0 p.p,
- w strukturze finansowania Spółki 30% stanowią kapitały własne, a 70% kapitały obce.

Wyznaczone wartości średniego ważonego kosztu kapitału zgodnie z powyższymi założeniami zamieszczono w tabeli 3.

Tabela 3. Wyznaczenie średniego ważonego kosztu kapitału

Lp.	Wyszczególnienie	2018	2019	2020	2021 - 2015
1	Prognoza WIBOR	2,00%	2,85%	3,50%	4,70%

2	Marża	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
3	Oprocentowanie kredytu (1+2)	4,00%	4,85%	5,50%	6,70%
4	Koszt kapitału obcego (3*(1-0,19))	3,24%	3,93%	4,46%	5,43%
5	Oczekiwana premia za ryzyko inwestycji właścicieli	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%
6	Koszt kapitału własnego (3+5)	8,00%	8,85%	9,50%	10,70%
7	Udział kapitału obcego (8)	70%	0%	0%	0%
8	Udział kapitału własnego (9)	30%	100%	100%	100%
9	WACC (4*7+6*8)	4,67%	8,85%	9,50%	10,70%

Źródło: opracowanie własne

Oszacowany w ten sposób średni koszt kapitału wykorzystano na potrzeby wyceny wartości know-how przedsiębiorstwa. W analizowanym przykładzie, wyceny dokonano na podstawie oszczędności kosztów w stosunku do firm nie posiadających tego know-how.

Tabela 4. Wyznaczenie korzyści finansowych z tytułu posiadania know-how

Lp.	Wyszczególnienie	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
1	Prognozowana wielkość produkcji [szt.]	3750	15750	16538	17364	18233	18233	18233	18233
2	Szacowana liczba rbh na produkcję 1 obudowy mikrofalówki bez posiadania know-how	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30
3	Szacowany koszt rbh	40	42,5	45	48	50	50	50	50
4	Koszt pracowniczy bez posiadania know-how (1*2*3)	45 000	200 813	223 256	250 047	273 489	273 489	273 489	273 489
5	Szacowana liczba rbh na produkcję 1 obudowy mikrofalówki z posiadaniem know-how	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18
6	Koszt pracowniczy z posiadaniem know-how (1*2*5)	27 000	120 488	133 954	150 028	164 093	164 093	164 093	164 093
7	Różnica kosztów pracowniczych (4-6)	18 000	80 325	89 303	100 019	109 396	109 396	109 396	109 396
8	Zużycie energii na produkcję 1 obudowy mikrofalówki bez posiadania know-how [kWh]	0,20	0,20	0,20	0,20	0,20	0,20	0,20	0,20
9	Koszt 1 kWh	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
10	Koszt energii bez posiadania know-how (1*8*9)	375	1 575	1 654	1 736	1 823	1 823	1 823	1 823
11	Zużycie energii na produkcję 1 obudowy mikrofalówki bez posiadania know-how [kWh]	0,12	0,12	0,12	0,12	0,12	0,12	0,12	0,12
12	Koszt energii bez posiadania know-how (1*8*11)	225	945	992	1 042	1 094	1 094	1 094	1 094
13	Różnica kosztów energii (10-12)	150	630	662	695	729	729	729	729
14	Suma oszczędności (7+13)	18 150	80 955	89 964	100 713	110 125	110 125	110 125	110 125
15	Współczynnik dyskontowy	105%	114%	125%	138%	153%	169%	187%	207%
16	Zdyskontowana wartość dodatkowych dochodów z tytułu posiadania marki (11/12)	17 341	71 056	72 113	72 926	72 033	65 071	58 781	53 100
									482 420

Źródło: opracowanie własne.

Zaprezentowane w powyższej tabeli wyniki prowadzą do wyznaczenia metodą dochodową wartości know-how przedsiębiorstwa na poziomie ok. 482 tys. zł.

c. Wycena know-how – wartość ostateczna

Na podstawie powyższych kalkulacji, ustalono, iż wartość wycenianego know-how mieści się w przedziale od 402 do 482 tys. zł. Finalnym celem całego procesu wyceny jest określenie możliwie najdokładniejszego szacunku wartości wycenianego know-how. Dysponując szacunkami uzyskanymi za pomocą odmiennych podejść, standardowym rozwiązaniem jest wyznaczenie ich średniej arytmetycznej. Nie ma przesłanek, aby ten typowy sposób nie został zastosowany w rozważanym przypadku. Ostatecznie stwierdzamy zatem, iż wartość wycenianego know-how to ok. **442 tys. zł.**

5. Podsumowanie

Konsekwencją coraz wyższej roli wartości niematerialnych (w tym know-how) dla współczesnych przedsiębiorstw jest rosnące znaczenie procesu ich wyceny. Powyżej przedstawiono założenia oraz przykładowy przebieg tego procesu w oparciu o dwa najczęściej wykorzystywane w praktyce podejścia: kosztowe (odtworzeniowe) i dochodowe (DCF). Naturalnie, każde z nich posiada swe ograniczenia. W przypadku podejścia kosztowego wymagane są szczegółowe dane o nakładach faktycznie poniesionych przez przedsiębiorstwo w celu wytworzenia danego know-how. Podejście dochodowe wymaga natomiast czynienia założeń w zakresie przyszłych projekcji finansowych. Sposobem na redukcję negatywnych konsekwencji niedoskonałości każdego z podejść jest wyznaczenie wartości ostatecznej jako średniej z wycen uzyskanych pojedynczymi podejściami.