Standard 5 – Wycena aktywów niematerialnych

I. Wprowadzenie

I.1. Standard zawiera zbiór wymogów i postulatów, których przestrzeganie rekomenduje się członkom i kandydatom na członków Stowarzyszenia Biegłych Wyceny Przedsiębiorstw w Polsce (SBWPwP).

I.2. Wszelkie odstępstwa od niniejszego Standardu wymagają wyjaśnienia i uzasadnienia.

I.3. Określone zagadnienia szczegółowe mogą być regulowane także przy użyciu odrębnych standardów wydanych przez SBWPwP. W zakresie nieuregulowanym przez standardy SBWPwP możliwe jest również odwołanie się do standardów wydanych przez inne organizacje zawodowo zajmujące się wyceną.

I.4. Standard wchodzi w życie z dniem 1 lipca 2025 r.

II. Definicja aktywów niematerialnych

II.1. Aktywa niematerialne to niefinansowe składniki majątku (dobra) nieposiadające postaci fizycznej, które są lub mogą być źródłem korzyści ekonomicznych dla podmiotu uprawnionego.

II.2. Dla możliwości dokonania wyceny zgodnie z niniejszym standardem nie ma znaczenia czy podlegający wycenie składnik aktywów niematerialnych jest możliwy do ujawnienia w bilansie, chyba że konieczność jego uwzględnienia w bilansie wynika z celu wyceny.

II.3. Istnieją różne rodzaje aktywów niematerialnych, jednak zazwyczaj mogą być przypisane do jednej z następujących kategorii:

a) administracyjne, w tym: koncesje, zezwolenia i pozwolenia na wykonywanie określonego rodzaju aktywności gospodarczej lub zawodowej itp.,

b) artystyczne, w tym: pozwalające czerpać korzyści z utworów artystycznych, takich jak sztuki teatralne, książki, filmy i muzyka oraz z pozaumownej ochrony praw autorskich i pokrewnych itp.,

c) kontraktowe (wynikające z porozumień umownych), w tym: umowy licencyjne i licencje, umowy o świadczenie usług lub dostawy, umowy dzierżawy, zezwolenia, prawa do transmisji, umowy o świadczenie usług, umowy o pracę i umowy o zakazie konkurencji oraz prawa do zasobów naturalnych itp.,

d) marketingowe, w tym: marki, znaki towarowe, nazwy handlowe, firmy (nazwy, pod którymi przedsiębiorca prowadzi swoją działalność), oznaczenia geograficzne, prawa do domen internetowych itp.,

e) technologiczne, w tym: wynikające z umownych lub pozaumownych praw do korzystania z opatentowanej technologii, nieopatentowanej technologii, baz danych, wzorów użytkowych lub przemysłowych, topografii układów scalonych, projektów, oprogramowania, procesów lub receptur itp.,

f) zorientowane na klienta, w tym: listy (bazy) klientów, portfele zamówień, relacje z klientami itp.

II.4. Niektóre składniki aktywów niematerialnych mogą należeć do kilku bądź nie należeć do żadnej z kategorii określonych powyżej.

III. Podstawy wyceny aktywów niematerialnych

III.1. Przed przystąpieniem do wyceny Biegły powinien określić cel wyceny. Wycena aktywów niematerialnych może być sporządzana w szczególności dla celów:

a) kupna lub sprzedaży,

b) postępowania układowego, upadłościowego lub likwidacji,

c) łączenia lub podziału przedsiębiorstw,

d) podwyższania kapitału lub umarzania akcji i udziałów,

e) postępowań cywilnoprawnych,

f) podatkowych,

g) sprawozdawczości (finansowej, zarządczej, ESG i innej),

h) weryfikacji zdolności kredytowej i zabezpieczenia kredytu,

i) ubezpieczenia,

j) odszkodowania,

k) kontroli wartości kapitału zaangażowanego przez właściciela w przedsiębiorstwo,

l) wynajmu, dzierżawy.

III.2. Standard dopuszcza sporządzenie wyceny w innym celu niż podane powyżej.

III.3. Dokonując wyceny Biegły powinien:

a) zdefiniować wyceniany składnik aktywów niematerialnych (wycenie może podlegać: samodzielny składnik aktywów niematerialnych lub zespół aktywów niematerialnych),

b) określić możliwość przeniesienia wycenianego składnika aktywów niematerialnych na inny podmiot,

c) określić zakres ochrony prawnej wycenianego składnika aktywów niematerialnych,

d) określić korzyści ekonomiczne możliwe do przyporządkowania do wycenianego składnika aktywów niematerialnych.

III.4. Określając możliwość przeniesienia wycenianego składnika aktywów niematerialnych na inny podmiot Biegły powinien w szczególności ustalić czy wyceniany składnik aktywów niematerialnych może być przeniesiony na inny podmiot:

a) samodzielnie,

b) w ramach zespołu aktywów niematerialnych,

c) jako składniki majątku przedsiębiorstwa.

III.5. W przypadku gdy wyceniany składnik aktywów niematerialnych jest wyceniany samodzielnie dla celów transakcyjnych powinny być spełnione następujące warunki:

a) powinien być możliwy do zidentyfikowania,

b) powinien być chroniony prawnie,

c) powinien być możliwy do zbycia samodzielnie,

d) powinien być źródłem identyfikowalnych korzyści ekonomicznych.

III.6. W wycenie aktywów niematerialnych Biegły powinien uwzględnić w szczególności następujące czynniki:

a) stopień prawnej ochrony (np. czy ochrona korzystania z danej marki wynika z zarejestrowania jej jako znaku towarowego czy tylko z ogólnych przepisów albo czy ochrona jest ograniczona terytorialnie lub czasowo; koszty utrzymania, aktualizacji i odnowienia ochrony prawnej),

b) zakres oddziaływania terytorialnego,

c) ograniczenia możliwości korzystania wynikające z obowiązujących przepisów lub postanowień umownych (np. ograniczenia czasowe wynikające z udzielonej licencji),

d) realizowane lub oczekiwane przez uprawniony podmiot korzyści ekonomiczne (bezpośrednie lub pośrednie),

e) okres ekonomicznego użytkowania,

f) historię dotychczasowego wykorzystania,

g) zakończone, toczące się lub potencjalne postępowania sądowe, arbitrażowe, administracyjne i tym podobne,

h) czynniki związane z ewentualnym współuprawnieniem do korzystania przez inne podmioty (np. brak wyłączności).

III.7. Okres ekonomicznego użytkowania może być albo oznaczony (skończony) – jeżeli jest ograniczony jakimiś czynnikami (np. prawnymi, technicznymi, technologicznymi, ekonomicznymi czy funkcjonalnymi) albo nieoznaczony.

III.8. O ile nie wynika to z celu wyceny, okres ekonomicznego użytkowania na potrzeby wyceny podlega odrębnemu szacowaniu i nie musi pokrywać się z pozostałym okresem ekonomicznej użyteczności przyjmowanym dla celów podatkowych lub rachunkowych.

III.9. Przy ustalaniu okresu ekonomicznego użytkowania Biegły powinien wziąć pod uwagę takie czynniki jak:

a) uwarunkowania prawne – odnoszące się do czasu trwania ochrony prawnej składnika aktywów niematerialnych bądź możliwości prawnych jego wykorzystywania (np. okres ochrony patentu, zmiany otoczenia regulacyjnego);
b) uwarunkowania rynkowe – odnoszące się do okresu, w którym istnieć będzie popyt na produkty bądź usługi wykorzystujące dany składnika aktywów niematerialnych (np. stabilność branży, zmiany w preferencjach odbiorców, poziom konkurencji, zmiany w kanałach dystrybucji),
c) uwarunkowania funkcjonalne (technologiczne) – wynikające z okresu, po upływie którego składnik aktywów niematerialnych zostaje zastąpiony przez nowsze rozwiązanie, stając się tym samym przestarzały pod względem technicznym (np. postęp technologiczny, wzrost kosztów wytwarzania produktów bądź świadczenia usług, długość cyklu życia produktu lub usługi).

III.10. W uzasadnionych przypadkach Biegły powinien rozważyć współpracę ze specjalistami posiadającymi odpowiednie kompetencje i doświadczenie w przedmiocie poszczególnych rodzajów aktywów niematerialnych (np. rzecznicy patentowi, biegli rewidenci).

IV. Podejścia do wyceny aktywów niematerialnych

IV.1. Wyceny aktywów niematerialnych można dokonywać przy zastosowaniu trzech podstawowych Podejść do wyceny określonych w standardach SBWPwP, tj.:

a) Podejścia majątkowego (zob. Standard 2), przy czym w odniesieniu do aktywów niematerialnych przyjmuje ono formę Podejścia kosztowego,

b) Podejścia dochodowego (zob. Standard 3),

c) Podejścia porównawczego (zob. Standard 4).

IV.2. Wycena aktywów niematerialnych powinna być sporządzona przez Biegłego przy zastosowaniu jednej lub więcej metod wyceny, przy uwzględnieniu specyfiki przedmiotu wyceny, celu wyceny, zakresu zlecenia oraz dostępności danych. Wybór metody lub metod wyceny powinien być uzasadniony przez Biegłego.

IV.3. Dokonując wyboru właściwego Podejścia do wyceny aktywów niematerialnych, Biegły powinien kierować się wskazaniami Standardów 1-4 SBWPwP z uwzględnieniem uwarunkowań wynikających z niniejszego Standardu.

V. Wycena aktywów niematerialnych w podejściu kosztowym

V.1. Do kosztowych metod wyceny aktywów niematerialnych zalicza się w szczególności:

a) metodę kosztu zastąpienia (*replacement cost method*),

b) metodę kosztu odtworzenia (*reproduction cost method*).

V.2. Standard dopuszcza zastosowanie metody innej niż podane powyżej.

V.3. Wybór określonej metody wyceny zawsze powinien być uzasadniony.

V.4. Podejście kosztowe jest zazwyczaj stosowane w przypadku wyceny aktywów niematerialnych takich jak:

a) bazy danych,

b) prace badawczo-rozwojowe,

c) oprogramowanie (nabyte lub wypracowane wewnętrznie),

d) procedury operacyjne i standardy wewnętrzne,

e) zasoby ludzkie (kapitał ludzki).

V.5. Dokonując wyceny aktywów niematerialnych podejściem kosztowym Biegły powinien uwzględnić w szczególności następujące czynniki:

a) dostępność alternatywnych metod wyceny – nośnikiem wartości wielu aktywów niematerialnych jest ich funkcjonalność, w związku z czym podejście bazujące na kosztach ich wytworzenia może być mniej adekwatne do oddania ich wartości w porównaniu z innymi podejściami i metodami wyceny,

b) zużycie ekonomiczne (moralne) aktywów niematerialnych – aktywa niematerialne nie ulegają fizycznemu zużyciu, ale ich wartość może spadać na skutek przestarzałości technologicznej, zmian rynkowych lub utraty funkcjonalności,

c) bezpośrednie i pośrednie koszty zastąpienia lub odtworzenia,

d) ewentualny narzut w przypadku hipotetycznej sprzedaży wytworzonego składnika aktywów niematerialnych na zewnątrz,

e) ewentualne koszty alternatywne, związane z nieistnieniem danego składnika aktywów przez pewien czas w trakcie jego wytwarzania.

VI. Wycena aktywów niematerialnych w podejściu dochodowym

VI.1. Do dochodowych metod wyceny aktywów niematerialnych zalicza się w szczególności:

a) metoda dochodu przyrostowego (*incremental income method*),

b) metodę zwolnienia z opłat licencyjnych (*relief-from-royalty method*),

c) metodę wielookresowych nadwyżek korzyści ekonomicznych (*multi-period excess earnings method*).

VI.2. Standard dopuszcza zastosowanie metody innej niż podane powyżej.

VI.3. Wybór określonej metody wyceny zawsze powinien być uzasadniony.

VI.4. Podejście dochodowe jest zazwyczaj stosowane w przypadku wyceny aktywów niematerialnych takich jak:

a) technologie (np. patenty i umowy licencyjne),

b) relacje z klientami (np. portfel zamówień, kontrakty, bazy klientów),

c) marki, nazwy handlowe, znaki towarowe,

d) licencje operacyjne (np. umowy franczyzy, licencje na gry, pasma nadawcze)

e) umowy o zakazie konkurencji.

VI.5. Dokonując wyceny aktywów niematerialnych podejściem dochodowym Biegły powinien poddać analizie w szczególności następujące czynniki:

a) ekonomiczne korzyści, które w uzasadniony sposób można przypisać danemu składnikowi aktywów niematerialnych, w tym korzyści wynikające z amortyzacji, zaoszczędzonych opłat licencyjnych lub innych kosztów.

b) stopę dyskontową, która zależna jest od ryzyka związanego z danym składnikiem aktywów niematerialnych,

c) przewidywany okres uzyskiwania korzyści ekonomicznych (zamiast ekonomicznego użytkowania).

VI.6. Wybór stopy dyskontowej dla aktywów niematerialnych może być utrudniony ze względu na ograniczoną dostępność odpowiednich danych rynkowych. W takiej sytuacji szczególnego znaczenia nabierają doświadczenie i kompetencje Biegłego.

VI.7. Oceniając ryzyko związane ze składnikiem aktywów niematerialnych, Biegły powinien wziąć pod uwagę następujące uwarunkowania:

a) korzyści ekonomiczne związane z użytkowaniem aktywów niematerialnych mogą wiązać się z innym ryzykiem w porównaniu do korzyści ekonomicznych związanych z użytkowaniem aktywów trwałych i obrotowych,

b) aktywa niematerialne możliwe do wykorzystania jedynie w bardzo specyficznych zastosowaniach, mogą wiązać się z wyższym ryzykiem niż składniki majątku o wielu potencjalnych zastosowaniach,

c) aktywa niematerialne rozpatrywane pojedynczo mogą wiązać się z innym ryzykiem niż rozpatrywane w grupie aktywów,

d) ryzyko związane z aktywami niematerialnymi może zmieniać się w zależności od etapu ich komercjalizacji.

e) ryzyko związane z aktywami niematerialnymi może zmieniać w zależności od gotowości technologicznej.

f) ryzyko aktywa niematerialne może zwiększać się wraz z długością okresu jego użytkowania,

g) aktywa niematerialne dla których można w sposób bardziej wiarygodny oszacować przyszłe korzyści ekonomiczne (np. portfel zamówień klientów) mogą wiązać się z niższym ryzykiem i vice versa.

VII. Wycena aktywów niematerialnych w podejściu porównawczym

VII.1. Do porównawczych metod wyceny aktywów niematerialnych zalicza się:

a) metodę porównań z transakcjami na rynku publicznym (*Guideline Public Company Method*),

b) metodę porównań z transakcjami na rynku niepublicznym (*Guideline Transactions Method*).

VII.2. Standard dopuszcza zastosowanie metody innej niż podane powyżej.

VII.3. Wybór określonej metody wyceny zawsze powinien być uzasadniony.

VII.4. Podejście porównawcze jest zazwyczaj stosowane w przypadku wyceny aktywów niematerialnych takich jak:

a) nazwy domen internetowych,

b) profile w mediach społecznościowych,

c) prawa do emisji gazów cieplarnianych,

d) rezerwacje pasm częstotliwości,

e) kryptoaktywa (tokeny użytkowe, tokeny niewymienialne nft itp.),

f) obiekty w grach komputerowych.

VII.5. Dokonując wyceny aktywów niematerialnych podejściem porównawczym Biegły powinien uwzględnić w szczególności następujące uwarunkowania:

a) incydentalność transakcji obejmujących aktywa niematerialne – transakcje, których przedmiotem są aktywa niematerialne nie są częstym zjawiskiem na rynku, w związku z czym szczególną uwagę należy zwrócić na okoliczności historyczne, w jakich były one dokonywane,

b) złożoność transakcji obejmujących aktywa niematerialne – transakcje obejmujące aktywa niematerialne są zazwyczaj dokonywane łącznie z innymi aktywami, np. w ramach przejęć i połączeń przedsiębiorstw, w związku z czym należy zwrócić szczególną uwagę na zasadność alokacji ogólnej ceny nabycia na poszczególne nabywane aktywa,

c) unikalność aktywów niematerialnych – wiele aktywów niematerialnych ma charakter unikalny, co oznacza, że niezwykle utrudnione jest odnalezienie aktywów identycznych i konieczne jest oparcie się na aktywach, które w ocenie Biegłego pozostają podobne w stopniu wystarczającym,

d) różnice w aktywach niematerialnych – istotne różnice między wycenianym składnikiem aktywów niematerialnym a porównywalnym składnikiem aktywów niematerialnych powinny być uwzględnione w wycenie.

VII.6. W przypadkach gdy porównywalne z przedmiotem wycenianym aktywa są przedmiotem obrotu giełdowego (np. handel uprawnieniami do emisji gazów cieplarnianych) możliwe jest dokonanie wyceny metodą porównań z transakcjami na rynku publicznym. W pozostałych przypadkach wycena aktywów niematerialnych w podejściu porównawczym odbywa się metodą porównań z transakcjami na rynku niepublicznym.

VIII. Szczególne przypadki wyceny aktywów niematerialnych

VIII.1. Specyficznym składnikiem aktywów niematerialnych pozostaje tzw. *goodwill*. Co do zasady *goodwill* należy utożsamiać z nadwyżką korzyści ekonomicznych wynikającą z: prowadzonej działalności gospodarczej, udziału w przedsiębiorstwie lub z użytkowania grupy aktywów, która nie została oddzielnie ujęta w wartości innych składników majątku. *Goodwill* może wynikać z oddziaływania nazwy, reputacji, lojalności klientów, lokalizacji, produktów i podobnych czynników pojedynczo nieidentyfikowanych.

VIII.2. W uzasadnionych przypadkach Biegły powinien dokonać podziału *goodwill* na:

a) *goodwill* zbywalny – część nadwyżki korzyści ekonomicznych przypisana do przedsiębiorstwa, która w wyniku transakcji zostałaby przeniesiona na nowego właściciela,

b) *goodwill* niezbywalny "osobisty" – część nadwyżki korzyści ekonomicznych przypisana cechom właściciela lub menedżera, która w wyniku transakcji zostałaby utracona.

VIII.3. Kategoria *goodwill* przyjęta w polskiej Ustawie o rachunkowości i określona mianem „wartość firmy” ma inne znaczenie i używana jest w innym kontekście niż niniejszym standardzie.

IX. Założenia standardu przygotowali:

- prof. dr hab. Dariusz Zarzecki - Prezes Stowarzyszenia,
- dr Michał Grudziński - Przewodniczący Komisji standardów i metodyki wyceny,
- dr hab. prof. UEW Tomasz Słoński,
- prof. dr hab. Grzegorz Urbanek,
- dr Marek Panfil,
- dr Tomasz Ramian,

- Robert Dobrzyński,
- Marek Legutko,
- Marek Szpręga.

X. Treść standardu konsultowali:

- Joanna Borowik,
- dr Joanna Cymerman**,**
- dr Bartosz Góralski,
- Grzegorz Hryniewicz,
- Agnieszka Janeczek,
- Piotr Kawala,
- dr Anna Koronkiewicz,
- Joanna Majewska-Lenarcik.
- dr Andrzej Muczyński,
- dr Marcin Pęksyk,
- dr Anna Rapacewicz,
- dr Dariusz Stronka,
- Katarzyna Sobka,
- dr hab. Piotr Szymański, prof. UEW,
- Ireneusz Wydrzyński.

XI. Standard został uchwalony przez Walne Zgromadzenie Członków Stowarzyszenia Biegłych Wyceny Przedsiębiorstw w Polsce na posiedzeniu w dniu 26 czerwca 2025 r.