

第三版：

淺談無形資產之鑑價

張元銘

處於知識經濟時代，企業資產中的無形部分佔愈來愈重要的地位。「有形資產」讓人立刻聯想到許多種動產和不動產，但何謂「無形資產」？可以簡單區分為兩大類：一類是有專屬法律保障的智慧財產權，例如專利、商標、著作權、營業秘密、電路佈局…等；另一類則未必有專屬法律保障，例如公司的商譽、人員團隊、行銷通路／連鎖經營網路、管理制度／流程、顧客群、特殊證照／許可…等。

相較於有形資產在市場上的明確價格，人們對於無形資產價值的看法則顯得模糊而分歧。但在許多情況下，前述標的仍有鑑價的需求，這些情況(或謂目的)諸如：技術移轉／交易、智慧財產權的授權／損害賠償、公司投資／併購、融資貸款(質押、資產證明、技術作價入股)、拍賣／清算、研發策略規劃、產品定價、股價評估、申請專利商標保護之評估依據…等。

近來隨著政府法令和供需大眾共識的逐步建立，國內對於智慧財產鑑價和交易的推展慢慢步上軌道。然而由於真實的商業世界中本來就有太多變化因素，未來不確定的因素會帶來風險，通常缺乏公開交易的參考對象，所以執行完善而有公信力的鑑價仍有其一定的困難。若再加上買賣雙方擁有的資訊不對稱，更不利於無形資產的交易。

正因為供需雙方往往難以自訂無形資產的價值，或者所訂的價值無法為對方或交易市場所接受，因此需要第三者代為鑑價。目前可以執行這方面工作的機構像是專業的評估服務公司、法律／會計事務所、管理顧問公司…等。另外政府相關輔導單位(例如台灣技術交易市場整合服務中心、經濟部智慧財產局)、創投育成機構、投資銀行…等多少也能提供一些幫助，或者釋放一些需求訊息。

實際執行鑑價時，若能先做定性的評估，也有利於確認鑑價的標的、時空範圍、可行性、配合條件…等，而方便執行定量分析與結論更周延。視情況而定，開始所需的參考文件與必要資訊可能就很多樣，例如：鑑價標的之基本內容資料、相關產出人員、營運業務現況、財務報表、相關證明文件、營運計劃書、背景市場／產業資訊、過往交易歷史…等。

原則上，應按照不同的鑑價標的、目的需求、可用資料來選擇適合的鑑價方式。目前常用的鑑價方式大致可分為：成本法(已投注經費…)、市場法(比較交易前案、預期節省的權利金…)、收入法(按照經驗法則、計算淨現值…)。亦有人提出套用選擇權的計價方式，意謂購買一買權選擇權(專利或技術)係取得之後可以在一段時間投入一定執行價(生產成本)而取得某一種股票(產品)以達獲利目的的權利。

以專利技術為例，對於上述財會統計的結果，最好還要從以下層面再做調整，才能貼近實際應用情形：技術層面(相對而言的重要性、完整性、競爭力、成熟度、未來應用

潛能、被取代性…)、法律層面(法律保護狀態、侵權 / 授權限制、其他法令 / 稅賦規定…)、其他層面(商業化所需的額外採購 / 投資、特殊的配合實施條件…)。其他類型的無形資產價值同樣也要從不同的層面加以調整。

此外，民法第 216 條、專利法第 85 條、商標法第 63 條亦有相關規定，但那是站在損害賠償的角度所定的計算原則，並無法適用鑑價的多樣情況和目的。

話說回來，是否任何智慧財產權都有具體商品化的價值？鑑價之後就有買賣交易的市場？任何企業都能藉由鑑價而成功達到上述所舉目的？政府政策必將加速交易、商品化？其實答案經常是否定的，一般企業亦不應陷於這些迷思，而忽略根本的改革、創新和產出。

總而言之，無形資產的價值不容易量化，而鑑價只是過程或手段，亦即計算出議價的起點，不代表一定會順利達到原來的目的，只有市場機制和談判才能決定最終的價格和結果。完整、合理的鑑價才有參考的意義。依據資料不足、過多的假設、太過長期的預測都會減損鑑價的參考價值。