



ЗВІТ № ВА 190201-001

про незалежну оцінку вартості права
користування знаком для товарів і
послуг відносно послуг XXXXXXXXXXXX класів
МКТП за свідоцтвом України № XXXXXXXXX від
XXXXXXXXXXXX року

Київ – 2019

ЗМІСТ

ВИСНОВОК ПРО ВАРТІСТЬ МАЙНА	3
ВСТУП	4
ЗАЯВА ОЦІНЮВАЧА	8
МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ	11
Загальні методологічні основи оцінки майнових прав	11
Знаки для товарів і послуг як об'єкти оцінки	13
Ліцензії та ліцензійні угоди як частина об'єкта оцінки	15
Основні підходи та методи до оцінки майнових прав на ОІВ.....	20
ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ОБ'ЄКТА ОЦІНКИ.....	30
АНАЛІЗ НАЙЕФЕКТИВНІШОГО ВИКОРИСТАННЯ ТА ВИБІР МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДЛЯ ОЦІНКИ	32
ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ОБ'ЄКТА ОЦІНКИ З ВИКОРИСТАННЯМ ДОХІДНОГО ПІДХОДУ	33
Аналіз поточних та прогноз майбутніх показників діяльності Ліцензіата	33
Визначення розміру ставки роялті	35
Визначення вартості об'єкта оцінки	36
УЗГОДЖЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ. ВИСНОВКИ.....	39

Додаток 1. Копія проекту ліцензійного договору

Додаток 2. Копії фінансової звітності ХХХ

Додаток 3. Інформація з бізнес-плану розвитку XXXXXXXXXXXXXXXX

Додаток 4. Копія сертифікату СОД.

Додаток 5. Копії кваліфікаційних документів оцінювача.

ВИСНОВОК ПРО ВАРТІСТЬ МАЙНА

ТОВ «БІЗНЕС АССІСТ» (Сертифікат суб'єкта оціночної діяльності від 21.10.2016 №813/16 на право проведення незалежної оцінки майна, виданий Фондом державного майна України) виконало оцінку вартості права користування знаком для товарів і послуг відносно послуг XXXXXXXXXXXX класів МКТП за свідоцтвом України № XXXXXXXXXXXXXXX від XXXXXXXXXXXX року.

Під час проведення оцінки використаний **дохідний підхід**. Оцінку проведено згідно із Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 № 2658-III, національними стандартами оцінки майна та Міжнародними стандартами оцінки, а також на підставі інших нормативно-правових актів з оцінки майна.

Дата оцінки – XXXXXXXXXXXX року

Мета оцінки – для XXXXXXXXXXXXXXX

Вид вартості – ринкова вартість

Ринкова вартість права користування знаком для товарів і послуг відносно послуг XXXXXXXXXXXX класів МКТП за свідоцтвом України № XXXXXXXXXXXX від 1XXXXXXXXX року, складає (без урахування ПДВ):

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX грн.,

у тому числі

розмір ставки роялті, використаної у розрахунках, складає

XXXXXXXXXXXXX %.

В.о. Генерального директора:

_____ **Мухін О.О.**

Оцінювачі:

_____ **Мухін О.О.**
Сертифікат ФДМУ, УТО, МЦПІМ №1361 від 10.07.1999 р.

_____ **Полюхович М.В.**
Кваліфікаційне свідоцтво ФДМУ, УКШ ЦМК №565 від 24.04.2010 р.

«07» березня 2019 року

ВСТУП

<u>Об'єкт оцінки</u>	Право користування знаком для товарів і послуг відносно послуг XXXXXXXXXX класів МКТП за свідоцтвом України № XXXXXXXXXX від XXXXXXXXXX року
<u>Замовник:</u>	XXXXXXXXXX (код ЄДРПОУ XXXXXXXXXXXXX), Договір № XXXXXXXXXXXXXX від 12.02.2019 р.
<u>Суб'єкт оціночної діяльності</u>	ТОВ «БІЗНЕС АССІСТ» (Сертифікат суб'єкта оціночної діяльності №813/16 від 21 жовтня 2016 року)
<u>Оцінювач</u>	<i>Мухін Олексій Олександрович</i> – кандидат економічних наук, заслужений економіст України, Віце – Президент Союзу експертів України; сертифікат оцінювача за усіма напрямками та спеціалізаціями оцінки майна і майнових прав від 10.07.1999 № 1361, виданий ФДМУ, УТО та МЦПІМ; свідоцтво про реєстрацію в Державному реєстрі оцінювачів від 10.10.2013 № 10948; Посвідчення про підвищення кваліфікації за напрямом: «Оцінка об'єктів в матеріальній формі» від 31 серпня 2017 р. МФ №10403-ПК, видане ФДМУ, ТОВ «Українська комерційна школа»; «Оцінка цілісних майнових комплексів, паїв, цінних паперів, майнових прав та нематеріальних активів, у тому числі прав на об'єкти інтелектуальної власності» 22 серпня 2017 р. ЦМК №3312-ПК видане ФДМУ, ТОВ «Українська комерційна школа». Кваліфікаційне свідоцтво оцінювача з експертної грошової оцінки земельних ділянок, видане Держкомземом України, МІБ та ВГО «Ліга оцінювачів земель» серія МК №00196 від 10.02.2007 р., посвідчення про підвищення кваліфікації оцінювача з експертної грошової оцінки земельних ділянок, видане МІБ серія АА №4064 від 12.07.2017 р. Свідоцтво визнаного європейського оцінювача (Recognised European Valuer), видане TEGoVA REV-UA/UABVS/2023/9 01.06.2018 р Ukrainian Association of Bank Valuation Specialists. https://www.tegova.org/en/p48f7266103340?page=3&scroll=1482 Досвід практичної діяльності – понад 18 років. <i>Полухович Марина Володимирівна</i> є членом Союзу експертів України і Українського товариства оцінювачів та має кваліфікаційне свідоцтво оцінювача за напрямом «Оцінка об'єктів у матеріальній формі» за спеціалізаціями 1.1.-1.3,1.7, видане ФДМУ та УАБП від 08.09.2007 р. №5299; Посвідчення про підвищення кваліфікації за напрямом: «Оцінка об'єктів в матеріальній формі» від 24 січня 2019 р. МФ №11064-ПК, видане ФДМУ, ТОВ «Українська комерційна школа»; Кваліфікаційне свідоцтво ФДМУ, УКІШ ЦМК №565 від 24.04.2010 р. «Оцінка цілісних майнових комплексів, паїв, цінних паперів, майнових прав та нематеріальних активів, у тому числі оцінка прав на об'єкти інтелектуальної власності» за спеціалізаціями 2.1, 2.2; Посвідчення про підвищення кваліфікації за напрямом: Оцінка цілісних майнових комплексів, паїв, цінних паперів, майнових прав та нематеріальних активів, у тому числі оцінка прав на об'єкти інтелектуальної власності» за спеціалізаціями 2.1, 2.2 від 03 листопада 2017 р. ЦМК №2429-ПК, видане ФДМУ, КП ІКЦ

	УТО; свідоцтво про реєстрацію в Державному реєстрі оцінювачів від 25.09.2013 р. № 10760. Свідоцтво визнаного європейського оцінювача (Recognised European Valuer), видане TEGoVA REV-UA/USOA/2023/74 01.06.2018 р Ukrainian Society of Appraisers https://www.tegova.org/en/p48f7266103340?page=3&scroll=1482 . Досвід практичної діяльності – понад 10 років.
<u>Мета оцінки</u>	Для XXXXXXXXXXXXXXXX
<u>Вид вартості</u>	Ринкова вартість
<u>Дата оцінки</u>	XXXXXXXXXXXXX
<u>Курс Національного Банку України на дату оцінки</u>	XXXXXXXXXXXXXх грн. за 1 долар США
<u>Дата завершення формування звіту</u>	06 березня 2019
<u>Обраний методичний підхід до оцінки:</u>	Дохідний підхід
<u>Форми представлення результатів оцінки:</u>	Звіт про оцінку у повній формі з додатками – 2 примірники
<u>Строк чинності звіту про оцінку та висновків про вартість</u>	Не більше 12-ти місяців за умови стабільного економічного стану країни
<u>Примітки</u>	Розрахунки здійснено з використанням програмного продукту Microsoft Excel. Результати обчислень округлені до цілих чисел.

Даний Звіт виконано, виходячи з підходів до оцінки, рекомендованих Фондом державного майна України, та із застосуванням методів оцінки, прийнятних для ринкової ситуації в Україні. Даний Звіт відповідає вимогам законодавчих і нормативних актів України та світовим стандартам.

При виконанні даної незалежної оцінки до уваги приймалися наступні нормативно-правові акти по оцінці майна і майнових прав та довідкові матеріали:

1. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 № 2658-III (із змінами та доповненнями);
2. Національний стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 року за № 1440;
3. Національний стандарт №4 "Оцінка майнових прав інтелектуальної власності", затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 03 жовтня 2007 року за № 1185;
4. Міжнародні стандарти оцінки (в редакції 2017 року);
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 „Нематеріальні активи”, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 18.10.1999 № 242 (із змінами та доповненнями);
6. МСФО 38 «Нематеріальні активи»;
7. Дані сайту <http://www.uipv.org/>.

ДОПУЩЕННЯ Й ОБМЕЖУЮЧІ УМОВИ

Замовник і Суб'єкт оціночної діяльності вважають, що умови наведені нижче є невід'ємною частиною даного Звіту та засвідчують повне взаєморозуміння сторін. Вони дійсні для керівників, адміністраторів і повноважних представників сторін, а також їхніх правонаступників, що мають відношення до даного Звіту. Даний звіт дійсний тільки в рамках прийнятих нижче допущень і обмежень. Підтвердженням згоди Замовника з положеннями викладеними у даному Звіті є підписаний ним та Суб'єктом оціночної діяльності Акт прийому-передачі виконаних робіт.

Єдине призначення звіту

Звіт про незалежну оцінку вартості Об'єкта призначений винятково для керівництва Замовника і не може передаватися іншим юридичним і фізичним особам з метою, не передбаченою функцією оцінки. Звіт має силу тільки в тому випадку, коли він представлений цілком і використовується з метою та функцією, визначеними у Звіті.

Конфіденційність

Замовник має право посилається на висновки, викладені у цьому Звіті, і використовувати його виключно з означеною метою, забезпечуючи при цьому нерозголошення оціночних процедур, які в ньому містяться та є об'єктами інтелектуальної власності оцінювачів та Суб'єкта оціночної діяльності. Розголошення цього Звіту припускається у разі покладання на одержувача Звіту умов конфіденційності, а також для будь яких судових процедур.

Замовник зобов'язаний захищати Суб'єкта оціночної діяльності від претензій, що можуть бути пред'явлені йому третіми особами у випадку неправомірного використання результатів даної роботи. Суб'єкт оціночної діяльності зобов'язується забезпечити конфіденційність інформації, одержаної від Замовника, і всіх висновків, що містяться у цьому Звіті.

Відповідальність

Працівники Замовника, які надавали інформацію та іншим чином працювали з оцінювачами, несуть відповідальність за точність та адекватність всієї наданої інформації. Замовник одноосібно несе відповідальність за всі рішення, прийняті ним на підставі даних та висновків, які містяться у Звіті.

Суб'єкт оціночної діяльності працював як незалежний підрядник, тому що його винагорода ніяк не вплинула на судження відносно вартості об'єкту оцінки.

Суб'єкт оціночної діяльності підтверджує, що послуги були надані згідно з професійними стандартами, для виконання замовлення були призначені відповідні фахівці. Це підтверджується іменними кваліфікаційними свідоцтвами та сертифікатами оцінювачів на право незалежної оцінки майна та реєстрацією оцінювачів у Державному реєстрі оцінювачів, що ведеться Фондом державного майна України.

Звіт про оцінку являє собою лише незалежне судження Суб'єкта оціночної діяльності. Відповідно до статті 32 Закону про оцінку оцінювачі та Суб'єкти оціночної діяльності несуть відповідальність за порушення вимог Закону про оцінку в порядку, встановленому законами України.

Звільнення від відповідальності

Оцінювачі не несуть відповідальності за виявлення аварійних характеристик стану конструкцій необоротних активів, які неможливо побачити при натурному обстеженні, тому такі характеристики конструкцій є припустимими.

Суб'єкт оціночної діяльності вважає себе вільним від відповідальності, витрат та зобов'язань, що можуть бути висунуті третіми особами, якщо їх позови виникли в результаті неправомірного використання результатів даної роботи.

Оцінювачі не несуть відповідальності за достовірність прав власності на об'єкт оцінки Замовника або особи, якою необоротні активи були представлені до огляду, у зв'язку з тим, що відповідна юридична і правова експертиза прав власності не проводилась.

Даний Звіт не надає ніяких гарантій щодо наступного продажу об'єкту оцінки.

Достовірність представленої інформації

Вся інформація фінансового, економічного і технічного характеру, надана Замовником чи уповноваженими ним особами Суб'єкту оціночної діяльності в усній чи письмовій формі, підтверджена чи не підтверджена документально, приймалась як достовірна.

Суб'єкт оціночної діяльності не проводив спеціальної перевірки вірогідності такої інформації. Відповідальність за повноту достовірність представленої інформації несуть Замовник і Власник Об'єкта оцінки. Інформація, отримана Суб'єктом оціночної діяльності з інших джерел і використана для даної оцінки, вважається правдивою і такою, що не потребує додаткової перевірки.

Додаткова робота

Суб'єкт оціночної діяльності не зобов'язаний виконувати додаткову роботу, давати офіційні показання чи бути присутнім у суді з питань, що пов'язані з Об'єктом оцінки, у випадках, не передбачених чинним законодавством України, якщо це не передбачено попередньою угодою і (або) не буде на це подальшої угоди. Суб'єкт оціночної діяльності не зобов'язаний без додаткової угоди виконувати роботи з відновлення (актуалізації) даного Звіту після його офіційної передачі Замовнику.

Термін дії Звіту

Оцінювачами визначено термін дії висновку Суб'єкта оціночної діяльності про вартість майна та звіту про оцінку — 12 місяців в з дати затвердження Висновку про вартість майна.

ЗАЯВА ОЦІНЮВАЧА

Оцінювач: *Мухін Олексій Олександрович* – кандидат економічних наук, заслужений економіст України; Віце – Президент Союзу експертів України; сертифікат оцінювача за усіма напрямками та спеціалізаціями оцінки майна і майнових прав від 10.07.1999 № 1361, виданий ФДМУ, УТО та МЦППМ; свідоцтво про реєстрацію в Державному реєстрі оцінювачів від 10.10.2013 № 10948; Посвідчення про підвищення кваліфікації за напрямом: «Оцінка об'єктів в матеріальній формі» від 31 серпня 2017 р. МФ №10403-ПК, видане ФДМУ, ТОВ «Українська комерційна школа»; «Оцінка цілісних майнових комплексів, паїв, цінних паперів, майнових прав та нематеріальних активів, у тому числі прав на об'єкти інтелектуальної власності» 22 серпня 2017 р. ЦМК №3312-ПК видане ФДМУ, ТОВ «Українська комерційна школа». Кваліфікаційне свідоцтво оцінювача з експертної грошової оцінки земельних ділянок, видане Держкомземом України, МІБ та ВГО «Ліга оцінювачів земель» серія МК №00196 від 10.02.2007 р., посвідчення про підвищення кваліфікації оцінювача з експертної грошової оцінки земельних ділянок, видане МІБ серія АА №4064 від 12.07.2017 р. Свідоцтво визнаного європейського оцінювача (Recognised European Valuer), видане TEGoVA REV-UA/UABVS/2023/9 01.06.2018 р Ukrainian Association of Bank Valuation Specialists. <https://www.tegova.org/en/p48f7266103340?page=3&scroll=1482> Досвід практичної діяльності – понад 18 років.

Полюхович Марина Володимирівна, член Союзу експертів України і Українського товариства оцінювачів та має кваліфікаційне свідоцтво оцінювача за напрямом «Оцінка об'єктів у матеріальній формі» за спеціалізаціями 1.1.-1.3,1.7, видане ФДМУ та УАБП від 08.09.2007 р. №5299; Посвідчення про підвищення кваліфікації за напрямом: «Оцінка об'єктів в матеріальній формі» від 24 січня 2019 р. МФ №11064-ПК, видане ФДМУ, ТОВ «Українська комерційна школа»; Кваліфікаційне свідоцтво ФДМУ, УКШ ЦМК №565 від 24.04.2010 р. «Оцінка цілісних майнових комплексів, паїв, цінних паперів, майнових прав та нематеріальних активів, у тому числі оцінка прав на об'єкти інтелектуальної власності» за спеціалізаціями 2.1, 2.2; Посвідчення про підвищення кваліфікації за напрямом: Оцінка цілісних майнових комплексів, паїв, цінних паперів, майнових прав та нематеріальних активів, у тому числі оцінка прав на об'єкти інтелектуальної власності» за спеціалізаціями 2.1, 2.2 від 03 листопада 2017 р. ЦМК №2429-ПК, видане ФДМУ, КП ІКЦ УТО; свідоцтво про реєстрацію в Державному реєстрі оцінювачів від 25.09.2013 р. № 10760. Свідоцтво визнаного європейського оцінювача (Recognised European Valuer), видане TEGoVA REV-UA/USOA/2023/74 01.06.2018 р Ukrainian Society of Appraisers <https://www.tegova.org/en/p48f7266103340?page=3&scroll=1482>.

Досвід практичної діяльності – понад 10 років..

Даним засвідчуєм, що у відповідності з проведеною оцінкою вартості права користування знаком для товарів і послуг відносно послуг 35, 36, 41, 42 класів МКТП за свідоцтвом України № 22449 від 15.01.2002 року:

- викладені в даному звіті факти вірні та відповідають дійсності;
- виконаний аналіз, зазначені погляди та отримані висновки дійсні виключно в межах обумовлених в даному звіті допущень та обмежуючих умов і являються нашими персональними, професійними неупередженими поглядами та висновками;
- оцінювач не має ні в теперішньому, ні в майбутньому будь-якої зацікавленості в об'єктах власності, що є об'єктами оцінки даного звіту;
- винагорода ні в якій мірі не пов'язана з об'явою заздалегідь визначеної вартості або тенденції у визначенні вартості на користь Замовника з досягненням заздалегідь обумовленого результату або з послідовними подіями;
- завдання на оцінку не обґрунтовувалось на вимозі визначення обумовленої ціни;
- оцінювач засвідчує, що приведені в звіті аналіз, погляди та висновки відповідають наявним даним, а сам звіт складений у відповідності з вимогами норм Національних стандартів оцінки та українського законодавства;

- оцінювач зобов'язується забезпечити конфіденційність інформації, отриманої від Замовника і всіх висновків, що містяться в даному Звіті;
- оцінювач, що був залучений до проведення оцінки має відповідну освіту, що відповідає необхідним вимогам, та має право провадження професійної оціночної діяльності за відповідним напрямом на дату оцінки та складання Звіту відповідно до правових вимог;
- оцінювач, що був залучений до проведення оцінки, має достатній досвід оцінки, пов'язаний з категорією аналогічних майнових прав;
- прогнози, допущення, що містяться в звіті, ґрунтуються на поточних ринкових умовах і припущених короткострокових факторах, які впливають на зміну попиту та пропозиції та стабільної економічної ситуації, що зберігається; однак ці прогнози схильні до змін із-за умов, що змінюються в майбутньому;
- у оцінювача, що підписав даний звіт не було особистої зацікавленості або будь-якої упередженості в підходах оцінки об'єктів, що розглядаються у даному звіті, або у відношенні сторін, що мають відношення до цих об'єктів;
- ніхто, окрім осіб зазначених у звіті, не надавав професійної допомоги в підготовці звіту;
- оцінювач несе відповідальність за недостовірну чи необ'єктивну оцінку майна згідно із чинним законодавством;
- забороняється публікація звіту в цілому або по часткам або публікація посилання на звіт, даних, що містяться у звіті, імен та професійної належності оцінювача без його письмової згоди.

Оцінювачі:

Мухін О.О.
Сертифікат ФДМУ, УТО, МЦПІМ №1361 від 10.07.1999 р.

Полюхович М.В.
Кваліфікаційне свідоцтво ФДМУ, УКШ ЦМК №565 від 24.04.2010 р.

ВИХІДНІ ДАНІ ТА ІНША ІНФОРМАЦІЯ, ВИКОРИСТАНІ ДЛЯ ВИКОНАННЯ ЦІЄЇ ОЦІНКИ

Вихідні дані про об'єкт оцінки, які надані Замовником оцінки:

Таблиця 1.

1.	Копія проекту ліцензійного договору
2.	Копії фінансової звітності XXXX
3.	Інформація з бізнес-плану розвитку XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Додаткова інформація, пошук якої здійснено оцінювачем самостійно:

- дані сайту <http://uipv.org/> з інформацією щодо об'єкта інтелектуальної власності (ОІВ).

Висновок щодо достатності вихідних даних та іншої інформації для виконання оцінки:

Відповідно до законодавства оцінювач не несе відповідальності за достовірність наданих Замовником вихідних даних та іншої інформації або інформації, отриманої з інших відкритих джерел.

Вся інформація, що була отримана від Замовника та з інших джерел, розглядалася як достовірна та така, що не потребує спеціальної перевірки.

Опис основних етапів робіт з оцінки, проведених оцінювачами:

При здійсненні цієї оцінки оцінювачами виконані наступні роботи:

- ❖ ідентифікація об'єкта оцінки, а саме: аналіз інформації щодо строків дії, форми та типу торгових марок, відомості, аналіз даних щодо фінансового стану власника, визначення перспектив використання тощо.
- ❖ Отримані висновки за результатами проведених аналізів покладаються в основу припущень, що використовуються під час проведення оцінки
- ❖ визначення бази оцінки, застосовуваних методичних підходів та методів, які найбільш повно відображають особливості ринкового ціноутворення на даний тип нерухомого майна;
- ❖ проведення розрахунків, узгодження отриманих результатів та оформлення звіту.

Оцінка вартості об'єктів оцінки проводилась з використанням таких методичних підходів до оцінки: дохідний підхід (метод звільнення від роялті).

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ

Загальні методологічні основи оцінки майнових прав

Основні засади оцінки майнових прав визначені наступними нормативно-правовими актами з оцінки майна та майнових прав: Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні». Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 року № 1440 (далі – НСО № 1); Національний стандарт №4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 03 жовтня 2007 року за № 1185; Згідно з вимогами статті 9 вищезазначеного Закону розробка національних стандартів здійснюється на засадах Міжнародних стандартів оцінки.

Відповідно до мети базою оцінки є ринкова вартість.

Згідно із Національним стандартом № 1 ринкова вартість визначається, як вартість (ймовірна сума грошей), за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна із сторін діяла із знанням справи, розсудливо і без примусу.

Основними принципами оцінки є принципи корисності, заміщення, очікування, попиту та пропонування, внеску (граничної продуктивності), найбільш ефективного використання.

Принцип корисності. Об'єкт має вартість тільки за умови його корисності для потенційного власника або користувача, якщо він здатний задовольняти потреби власника або користувача протягом певного часу.

Принцип заміщення. Даний принцип передбачає врахування поведінки покупців на ринку, яка полягає у тому, що за придбання об'єкта не сплачується сума, більша від мінімальної ціни майна такої ж корисності, яке продається на ринку.

Принцип очікування. Цей принцип передбачає, що вартість об'єкта оцінки визначається розміром економічних вигод, які очікуються від володіння, користування, розпорядження ним.

Принцип попиту та пропонування. Відображає співвідношення пропонування та попиту на подібне майно. При цьому враховуються ринкові коливання цін на подібне майно та інші фактори, що можуть призвести до змін у співвідношенні пропонування та попиту.

Принцип внеску (граничної продуктивності). Передбачає врахування впливу таких факторів як праця, управління, капітал та земля на вартість об'єкта. При цьому вплив кожного окремого фактора вимірюється як частка вартості об'єкта оцінки або як частка вартості, на яку загальна вартість об'єкта оцінки зменшиться у разі його відсутності.

Принцип найбільш ефективного використання. Визначає залежність ринкової вартості об'єкта оцінки від його найбільш ефективного використання, тобто такого технічно можливого, дозволеного та економічно доцільного використання, при якому вартість об'єкта оцінки є максимальною.

Основні терміни та поняття, які вживаються у даному звіті у відповідності до нормативно-правових актів з оцінки майна і майнових прав (див. перелік використаної літератури та матеріалів):

об'єкти оцінки у нематеріальній формі - об'єкти оцінки, які не існують у матеріальній формі, але дають змогу отримувати певну економічну вигоду. До об'єктів у нематеріальній формі належать фінансові інтереси (частки (паї, акції), опціони, інші цінні папери та їх похідні, векселі, дебіторська і кредиторська заборгованість тощо), а також інші майнові права;

база роялті - показник господарської діяльності, який використовується для визначення величини роялті;

залишковий строк корисного використання об'єкта права інтелектуальної власності - період починаючи з дати оцінки до закінчення строку корисного використання об'єкта права інтелектуальної власності;

ліцензійна продукція - продукція, виготовлена з використанням об'єкта права інтелектуальної власності, майнові права на який надані згідно з ліцензійним договором чи ліцензією на використання об'єкта права інтелектуальної власності (далі - ліцензійний договір);

ліцензійний платіж - плата за надання прав на використання об'єкта права інтелектуальної власності, що є предметом ліцензійного договору. До ліцензійних платежів належать паушальний платіж, роялті та комбінований платіж;

роялті - ліцензійний платіж у вигляді сум, які сплачуються періодично, залежно від обсягів виробництва або реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) з використанням об'єкта права інтелектуальної власності;

ставка роялті - частка бази роялті у відсотковому виразі, яка використовується для визначення величини роялті;

строк корисного використання об'єкта права інтелектуальної власності - строк, протягом якого є імовірність отримання економічної вигоди від використання об'єкта права інтелектуальної власності за умови чинності майнових прав на такий об'єкт;

мультиплікатор - коефіцієнт, що розраховується шляхом ділення ціни продажу (пропонування) подібного цілісного майнового комплексу або ринкової капіталізації акціонерного товариства, цілісний майновий комплекс якого розглядається як подібний до оцінюваного цілісного майнового комплексу, на відповідний фінансово-економічний або інший показник, що характеризує його діяльність;

номінальний грошовий потік - грошовий потік у прогностичних цінах на майбутні періоди з урахуванням прогностичного рівня інфляції;

номінальна ставка дисконту - ставка дисконту, що застосовується для визначення поточної вартості номінального грошового потоку;

реальний грошовий потік - грошовий потік у цінах, фіксованих на дату оцінки, без урахування прогностичного рівня інфляції;

реальна ставка дисконту - ставка дисконту, що застосовується для визначення поточної вартості реального грошового потоку;

фактичний строк корисного використання об'єкта права інтелектуальної власності - період від початку строку корисного використання об'єкта права інтелектуальної власності до дати оцінки.

Знаки для товарів і послуг як об'єкти оцінки

Поняття „знак для товарів і послуг”. У структурі об'єктів оцінки у нематеріальній формі окрему та особливу роль відіграють об'єкти права інтелектуальної власності – промислова власність та об'єкти авторського і суміжних прав.

Великого значення в сучасному ринковому середовищі набувають товарні знаки (знаки для товарів і послуг). Неможливо уявити собі компанію, яка б не домагалася більш ефективного способу просування своєї продукції (робіт, послуг) на ринку. Досягнути цього можна за допомогою відповідних маркетингових заходів (реклама, покращення системи збуту, оптимізація цінової політики, ефективний менеджмент, якість тощо). Однак найбільшого ефекту такі заходи будуть мати у разі створення та закріплення у споживача стійкого уявлення та позитивних асоціацій щодо продукції. Для цього у світі існують та ефективно реалізуються знаки для товарів і послуг, тобто відповідні позначення, що дозволяють відрізнити товари і послуги різних компаній між собою, а також серед однорідних товарів або послуг.

Товарний знак – це символ, що призначений для ідентифікації виробника, вказівки на те, хто саме є відповідальним за якісні характеристики такого товару. Товарний знак, що використовується для надання послуг, є знаком для послуг.

Практика доводить, що перевага надається, як правило, використанню образотворчого знаку, хоча споживачами найкраще сприймається знак у вигляді слова.

Законодавством встановлені також і певні вимоги до відповідності знаку для товарів і послуг, зокрема:

- товарні знаки повинні складатися з позначень, що дозволяють розрізнити однотипні товари та виробників між собою;

- вони не можуть бути гербом, прапором або емблемою, містити скорочені або повні найменування міжнародних і міжурядових організацій, офіційні печатки, нагороди та інші знаки розрізнення;

- вони не можуть складатися зі загальноприйнятих позначень і символів;

- товарний знак не може мати позначення, що вказують на вид, якість, властивості, призначення, цінність товару, місце та час його виробництва і збуту;

- товарний знак повинен відповідати також суспільним інтересам, принципам і моралі.

Знаки для товарів і послуг реєструються на певний строк з видачею відповідного свідоцтва і за бажанням власника цей строк може бути продовжений. У світі відомі знаки, які діють понад сто років. В Україні реєстрація знаків для товарів і послуг діє протягом 10 років з дати надходження відповідної заявки до патентного органу. Далі протягом 6 місяців можна подовжити строк дії реєстрації. Загалом у світі на даний час зареєстровано понад 5 млн. товарних знаків.

Однак факт реєстрації знаку для товарів і послуг ще не визначає миттєво створеної додаткової вартості бізнесу компанії. Тому в основу менеджменту компанії, що має товарний знак, повинна бути покладена стратегія просування своєї продукції (товару, робіт, послуг) на ринку з використанням різнобічних засобів, про які вже згадувалося – це реклама, оптимізація збуту, постійний контроль за якістю та її підвищення тощо. Основна мета – перетворити товарний знак в засіб збільшення продажів і, відповідно, збільшення доходів; зробити товарний знак позитивно асоційованим з певним товаром та компанією, що дасть змогу говорити про наявність у компанії та її продукції відповідного бренду. Саме ця

специфіка „економічного” життя знаків для товарів і послуг покладена в основу оцінки їх ринкової вартості:

знак для товарів і послуг, що зареєстрований, але не впроваджений оцінюється за вартістю витрат на його створення та реєстрацію;

знак для товарів і послуг, що зареєстрований і внаслідок відповідних маркетингових дій стає значимим активом у бізнесі, тобто починає самостійно створювати додаткові прибутки компанії оцінюється як бренд з використанням інформації щодо утворення додаткового прибутку або одержання додаткових джерел доходів, а також шляхом порівняння з іншими брендами.

Залишкова вартість заміщення (відтворення) є основним видом вартості для оцінки знаків для товарів і послуг, що не містять ознак бренду.

Ліквідаційна вартість використовується для оцінки будь-яких об'єктів, строк експозиції яких на ринку є занадто коротким для одержання ринкової вартості. Внаслідок цих ознак об'єкти права інтелектуальної власності рідко оцінюються та реалізуються за ціною, що відповідає ліквідаційній вартості.

Таким чином, ринкова вартість є основною базою оцінки об'єктів права інтелектуальної власності в цілому і знаків для товарів і послуг зокрема.

При визначенні ринкової вартості об'єктів права інтелектуальної власності (ОІВ) слід керуватися наступними вимогами:

- ринкову вартість мають об'єкти оцінки, здатні задовольняти конкретні потреби при їх використанні протягом певного періоду часу;
- ринкова вартість об'єкта оцінки залежить від попиту і пропозиції;
- ринкова вартість об'єкта оцінки не може перевищувати найвірогідніші витрати на придбання об'єкту еквівалентної корисності;
- ринкова вартість об'єкта оцінки залежить від очікуваної величини, тривалості і вірогідності отримання доходів (вигод), які можуть бути одержані за певний період часу при найефективнішому його використанні;
- ринкова вартість об'єкта оцінки змінюється в часі і визначається на конкретну дату;
- ринкова вартість об'єкта оцінки залежить від зовнішніх чинників, що визначають умови їх використання, наприклад, обумовлених дією ринкової інфраструктури, міжнародного і національного законодавства, політикою держави в області інтелектуальної власності, можливістю і ступенем правового захисту і інших;
- ринкова вартість об'єкта права інтелектуальної власності визначається виходячи з найвірогіднішого використання, що може бути реалізованим, економічно виправданим, відповідати вимогам законодавства, фінансово здійсненним і в результаті якого розрахункова величина його вартості буде максимальною. Найкраще та найбільш ефективно використання об'єкта права інтелектуальної власності може не співпадати з її поточним використанням.

При визначенні ринкової вартості об'єктів права інтелектуальної власності слід враховувати:

- нематеріальний, унікальний характер таких об'єктів оцінки;
- поточне використання об'єкта права інтелектуальної власності;
- можливі галузі використання, найвірогідніші місткість і частку ринку, витрати на виробництво і реалізацію продукції, що випускається з використанням

об'єкта інтелектуальної власності, об'єм і структуру інвестицій, що вимагаються для освоєння і використання об'єкта інтелектуальної власності в тій або іншій галузі;

- ризики освоєння і використання об'єкта права інтелектуальної власності в різних галузях, зокрема ризики недосягнення технічних, економічних, експлуатаційних і екологічних характеристик, ризики несумлінної конкуренції і інші;
- стадії освоєння об'єкта права інтелектуальної власності;
- можливість і ступінь правового захисту;
- об'єм передаваних прав і інших умов договорів щодо об'єкта права інтелектуальної власності;
- спосіб виплати винагороди за використання об'єкта права інтелектуальної власності;
- інші чинники.

Ліцензії та ліцензійні угоди як частина об'єкта оцінки

Суб'єктами передачі прав при здійсненні ліцензійних угод є Ліцензіар-продавець ліцензії і Ліцензіат - покупець (одержувач) ліцензії. Причому ліцензіаром може бути лише власник переданих прав, у той час як ліцензіатом може бути будь-яка особа, яка бажає освоїти випуск ліцензійної продукції, в якій використовуються винаходи, корисні моделі, промислові зразки та інші об'єкти інтелектуальної власності ліцензіара.

Правовою формою, що закріплює видачу ліцензії, є ліцензійний договір або ліцензійна угода.

Ліцензійна угода - це договір особливого роду, якому властиві елементи договорів різних видів: купівлі-продажу, застави, оренди і т. д. Разом з тим ліцензійні договори мають свою специфіку й істотні відмінності.

У міжнародній практиці ліцензійної торгівлі під ціною ліцензії звичайно розуміють суму виплат покупця ліцензії (ліцензіата) на користь продавця її (ліцензіара).

До основних чинників, що впливають на розмір винагороди за ліцензію, належать такі:

- технічна цінність винаходу або комерційної таємниці (ноу-хау), що забезпечує ліцензіатові одержання додаткового прибутку від використання предмета ліцензії;
- розмір капіталовкладень, необхідних для організації виробництва ліцензійної продукції;
- територія за угодою, тобто перелік тих країн, у яких ліцензіатові надане право використовувати технологію для організації виробництва та продажу ліцензійної продукції;
- обсяг права, що одержав ліцензіат (виняткове або невиняткове) на використання технології в рамках обговореної «території». Якщо ліцензіат дістав виключне право, то ліцензіар зобов'язується протягом терміну угоди не надавати такої ж ліцензії іншим потенційним покупцям на «території»;
- витрати потенційного ліцензіата на власні НДР і ДКР з розроблення технологій, порівняно з ціною ліцензії;
- обсяг переданої технічної документації, що містить суть наукової розробки або ноу-хау (тобто чи передається в рамках ліцензійної угоди технічна документація в повному обсязі — конструкторська, технологічна, робоча або ліцензіатові досить мати лише обмеженні обсяги технічної документації);

- залежність ліцензіата від ліцензіара в сировині, матеріалах, деталях і вузлах, необхідних для організації виробництва ліцензійної продукції;
- умови взаємного обміну технічними вдосконаленнями як забезпеченими, так і незабезпеченими патентною охороною;
- обсяг технічної допомоги, що її надає ліцензіар ліцензіатові під час освоєння закупленої ним ліцензії;
- наявність на ринку інших технологій з подібними економічними показниками;
- державне регулювання ліцензійної торгівлі (оподатковування, лімітування розміру виплат тощо);
- вид платежу за ліцензію;
- умови про судові витрати за можливими позовами третіх осіб про порушення їхніх патентних прав;
- інші умови.

Ліцензії можна класифікувати за наступними ознаками:

1. *Залежно від форми правової охорони* розрізняють патентні, безпатентні і змішані (або комбіновані) ліцензії.

Патентні ліцензії - це ліцензії на використання прав, забезпечених патентної захистом. В основі патентних ліцензійних договорів лежить передача прав на використання захищених патентами та свідоцтвами винаходів, корисних моделей, товарних знаків та інших ОПВ.

Безпатентні ліцензії - це ліцензії на різні технічні та інші досягнення, які не мають патентного захисту. Безпатентний ліцензійний договір передбачає передачу прав на використання ноу-хау: незапатентованих знання, досвіду, виробничих, комерційних та інших секретів. У сучасних умовах обсяг операцій, де ноу-хау виступає, як самостійний об'єкт, значно перевищує обсяги патентних ліцензійних угод.

Дуже характерною рисою сучасної торгівлі ліцензіями є швидкий розвиток торгівлі змішаними ліцензіями. Змішана (комбінована) ліцензія дає дозвіл на використання, як запатентованих об'єктів, так і об'єктів, що не мають патентної охорони, тобто ноу-хау. Змішаний ліцензійний договір об'єднує умови патентного та безпатентних договорів і включає передачу права на використання патентів, а також на ноу-хау і всю інформацію, необхідну для освоєння виробництва ліцензійної продукції гарантованої якості. Умови, що надаються змішаними ліцензіями, забезпечують їм набагато більш високі темпи зростання обсягів продажів, ніж торгівля патентними і безпатентними ліцензіями.

2. *За видами об'єктів інтелектуальної власності* можна виділити ліцензії на використання права:

- на винахід;
- на промисловий зразок;
- на корисну модель;
- на товарний знак і знак обслуговування;
- на програми для ЕОМ і бази даних;
- на топології інтегральних мікросхем (ТІМ);
- на селекційні досягнення;
- на ноу-хау;
- на кілька об'єктів.

Ліцензії на винаходи. Предметом цього виду угоди є передача прав на використання запатентованого винаходу. У міжнародній практиці досить рідко укладаються угоди такого

типу. Зазвичай поряд з передачею прав на використання винаходу в угоду включаються права на використання ноу-хау, виробничого і комерційного досвіду, науково-технічної та іншої документації, тобто все, що необхідно для ефективного використання ліцензії.

Ліцензії на промисловий зразок. В даний час технічна естетика відіграє все більшу роль при виготовленні та реалізації різних товарів. У зв'язку з цим значно зростає кількість ліцензійних угод на використання запатентованого промислового зразка. В основі такої угоди лежить право копіювання нової оригінальної форми виробу, що відповідає сучасним естетичним вимогам, що задовольняє смакам споживачів і вимогам моди.

Ліцензії на корисні моделі дозволяють використовувати патенти (у міжнародній практиці їх нерідко називають малі патенти) на технічні рішення, які належать до пристрою. Як самостійний договір ці угоди укладаються досить рідко. Набагато частіше право на використання корисної моделі передається поряд з правом на використання запатентованого винаходу або промислового зразка в рамках одного ліцензійного договору.

Ліцензії на товарний знак або знак обслуговування надають право використовувати зареєстрований товарний знак (знак обслуговування). Таке право може бути надано патентовласником (ліцензіаром) іншій юридичній особі або що здійснює підприємницьку діяльність фізичній особі (ліцензіату) за ліцензійним договором у відношенні всіх або частини товарів, для яких він зареєстрований.

У сучасній міжнародній торгівлі ліцензіями відзначається значне зростання кількості ліцензійних угод, предметом яких є передача права на використання відомих товарних знаків. При цьому ліцензійний договір може мати самостійний характер, входити до складу договору комерційної концесії (договір франшизи) чи підписуватися одночасно з ліцензійними угодами на винаходи, корисні моделі або промислові зразки. Важливою відмінністю ліцензійного договору на товарний знак є умова про те, що якість товарів ліцензіата буде не нижчою від якості товарів ліцензіара і що ліцензіар здійснюватиме контроль за виконанням цієї умови.

Предметом ліцензійних угод також можуть бути права на програми для ЕОМ і бази даних і топології інтегральних мікросхем.

У міжнародній практиці надзвичайно поширені різні ліцензії на програмні продукти, особливо широко використовуються так звані «обгортковий ліцензії».

Ліцензії на селекційні досягнення. В даний час розвивається комерційна реалізація нових запатентованих досягнень в галузі селекції на основі ліцензійних угод. Однак у порівнянні з іншими ОМС обсяг таких ліцензійних угод незначний.

Ліцензії на ноу-хау. Як вже було сказано, в даний час в сферу ліцензування широко залучені незахищені охоронними документами різні результати інтелектуальної діяльності. На світовому ліцензійному ринку обсяги торгівлі ліцензіями на ноу-хау, тобто безпатентних ліцензіями, істотно перевищує обсяги торгівлі патентними ліцензіями.

Ліцензії на кілька об'єктів. У сучасній практиці найбільш часто є об'єктом ліцензування нова технологія. Зазвичай до складу переданої за ліцензією технології входять відразу декілька різних ОІВ. Це можуть бути винаходи (наприклад, спосіб та пристрій для його здійснення), корисні моделі, промислові зразки і т. д. Ліцензійні договори, що включають в себе одночасно передачу прав на кілька ОІВ, набувають все більшої популярності.

3. За обсягом виключних прав ліцензіата щодо ліцензіара і третіх осіб розрізняють ліцензії двох видів: невиключні (або прості) і виняткові.

За договором невиключної ліцензії продавець дозволяє ліцензіату у визначених межах використовувати запатентований винахід, технічне рішення, секрет виробництва і в той же час зберігає за собою право використовувати їх на тій же території і в тих же межах і видавати ліцензії третім особам. Покупець ліцензії, отримуючи певні права, використовує предмет ліцензії спільно з ліцензіаром і не може забороняти третім особам користуватися предметом ліцензії. Крім того, ліцензіат не має права відчужувати права, отримані за ліцензією, і видавати субліцензії (залежні ліцензії). Таким чином, треті особи і ліцензіар не виключаються з конкуренції і останній, зберігаючи право на використання предмету ліцензії в тих же межах, що і ліцензіат, має право продати невиключні ліцензії необмеженому колу осіб.

Цей вид ліцензії найчастіше видається на вироби масового виробництва в країнах з ємним ринком, оскільки декілька ліцензіатів можуть швидше освоїти ліцензію і ринок.

Сутність виключної ліцензії полягає в тому, що ліцензіат одержує не тільки право на використання ліцензії, а й право забороняти ліцензіарові і третім особам використовувати предмет ліцензії в тих межах, які обумовлені ліцензійною угодою. Іншими словами, він отримує монопольне право, і, отже, у наданій йому сфері діяльності виключається конкуренція з боку, як ліцензіара, так і третіх осіб.

На практиці ці види ліцензій можуть виступати як у чистому вигляді, так і в поєднанні. Одному й тому ж ліцензіару на території різних країн можуть бути надані і виняткові, і невиключні права. При виключній ліцензії ліцензіату передається право на використання винаходу, корисної моделі чи промислового зразка в межах, обумовлених договором, із збереженням за ліцензіаром права на його використання в частині, що не передається ліцензіату; при невиключній ліцензії ліцензіар, надаючи ліцензіату право на використання винаходу, корисної моделі або промислового зразка, зберігає за собою всі права, що підтверджуються патентом, у тому числі і на надання ліцензій третім особам.

4. Залежно від обсягу переданих прав розрізняють необмежені і обмежені ліцензії.

Необмежена або повна ліцензія передбачає передачу ліцензіату всіх прав на використання ОІВ у повному обсязі без будь-яких обмежень. Інакше кажучи, за договором про надання повної ліцензії передаються всі права, що випливають з патенту, на весь термін дії патенту. За економічною природою повна ліцензія рівносильна переуступку (передачу) патенту з тією лише різницею, що при здійсненні такого договору не відбувається зміни власника патенту, тобто ліцензіар залишає за собою титул патентовласника.

У міжнародній практиці досить рідко зустрічаються договори про надання повної ліцензії. Найбільш широко поширені обмежені ліцензії. Обмежена ліцензія - це проста чи виняткова ліцензія, отримана на використання предмета ліцензії з якими-небудь обмеженнями.

Обмеження по території. У ліцензійній угоді обмовляється право використання предмета ліцензії на певній території. У разі патентної ліцензії її характер визначається територією дії патенту та інтересами сторін договору. Територіальне обмеження може варіюватися в досить широких межах: від території одного заводу до території кількох країн.

Обмеження в часі. Ліцензійна угода укладається на певний строк, який залежить від цілого ряду таких факторів, як термін дії патенту, стійкий попит на ринку, складність освоєння предмета ліцензії і т. д. Наприклад, якщо освоєння закупленої технології вимагає великих трудових, енерго-і капіталозатрат, будівництва нових цехів або «цілого» підприємства, то, безумовно, термін ліцензії буде більш тривалим. На практиці найбільш

довгострокові ліцензійні угоди укладаються в чорній металургії, нафтопереробної, хімічної промисловості, загальному машинобудуванні. Зазвичай тривалість ліцензії в таких галузях складає 10 і більше років. Для інших галузей цей термін набагато менше. Однак останнім часом у зв'язку зі скороченням терміну морального життя товарів простежується тенденція скорочення термінів дії ліцензійних договорів.

Обмеження за обсягами випуску і продажів ліцензійної продукції. Подібні обмеження дозволяють зменшити конкуренцію між ліцензіаром та ліцензіатами (особливо, якщо мова йде про просту ліцензії) і тим самим врахувати інтереси сторін ліцензійних угод.

Крім перерахованих обмежень, у ліцензійній практиці застосовують і інші обмеження, наприклад обмеження обсягу використання об'єкта ліцензії (виробництво і продаж або тільки продаж ліцензійної продукції); обмеження сфери застосування винаходу; обмеження по закупівлі комплектуючих, сировини, матеріалів, обладнання, запасних частин у третіх осіб; обмеження за ціною ліцензійної продукції і т. д.

5. *Залежно від місця перебування сторін договору (ліцензіата та ліцензіара) ліцензії поділяються на внутрішні та зовнішні (міжнародні).*

Як вже було сказано, спочатку торгівля ліцензіями розвивалася на території однієї держави (внутрішні ліцензії) і лише в XX столітті стала бурхливо розвиватися ліцензійна торгівля між різними державами (міжнародні ліцензії).

6. *Виходячи з характеру волевиявлення сторін ліцензії можна розділити на добровільні і недобровільних.*

Добровільні ліцензійні договори укладаються сторонами, виходячи з власних інтересів на добровільній основі. На відміну від добровільних, недобровільних ліцензії надаються в результаті застосування закону, а не на добровільній основі.

Існують різні типи недобровільних ліцензій, з яких до числа основних можна віднести наступні:

- **обов'язкові ліцензії.** Видаються без згоди патентовласника за рішенням уряду в інтересах оборони та національної безпеки країни. До обов'язкових ліцензіями також можна віднести ліцензійні договори, які укладаються в тому випадку, якщо власник патенту не може використовувати належний йому об'єкт промислової власності, не порушуючи прав іншого патентовласника;

- **примусові ліцензії.** Широко використовуються в більшості країн, які видаються державними органами без згоди патентовласника будь-якій зацікавленій особі в разі невикористання охоронюваного об'єкта промислової власності протягом певного періоду часу (від 1 року до 5 років). Умови та порядок видачі примусових ліцензій обговорюються як в національних законах, так і в міжнародних угодах і договорах;

- **компенсаційні ліцензії.** Присуджуються судом відповідачу у разі визнання його винним у порушенні прав позивача на інтелектуальну власність.

7. *За умовами надання прав можна виділити наступні види ліцензій:*

- **чисті ліцензії,** як правило, передбачають передачу прав тільки на використання об'єктів промислової власності в рамках самостійного ліцензійного договору;

- **супутні ліцензії** передбачають передачу прав на використання об'єктів промислової власності та ноу-хау в ліцензійній формі в складі інших комерційних угод. Супутні ліцензійні договори ніби супроводжують укладання контрактів на поставку комплектного обладнання, надання технічної допомоги, інжинірингових послуг і т. д.;

- зворотні ліцензії надають ліцензіару права на використання удосконалень об'єктів техніки і технології, розроблених ліцензіатом на основі знань, отриманих за основним ліцензійним договором;

- перехресні ліцензії (крос-ліцензії) - взаємне надання патентних прав різними патентовласниками. Цей вид ліцензії широко використовується у випадку, якщо партнери не можуть здійснити свою виробничу чи комерційну діяльність, не порушуючи патентні права одне одного;

- безвідкличні ліцензії - це ліцензії, які не передбачають для ліцензіара можливість їх відкликання і надаються на весь термін дії охорони об'єкта інтелектуальної власності;

- відкриті ліцензії - надання права на використання об'єкта промислової власності на підставі офіційної заяви патентовласника в патентне відомство про готовність продати ліцензію будь-якій зацікавленій особі. Патентовласник не може відкликати свою заяву про надання відкритої ліцензії. За законодавством ряду країн у цьому випадку скорочується розмір зборів за підтримання чинності патенту;

- субліцензії або залежні ліцензії - це ліцензії, які надає ліцензіат третім особам. Зазвичай субліцензію може надати тільки власник виключної або повної ліцензії з дозволу ліцензіара. Порядок і право надання субліцензії обумовлюються в тексті основного ліцензійного договору. Як правило, за обсягом прав, що надаються субліцензія відповідає невиключній (простій) ліцензії.

Основні підходи та методи до оцінки майнових прав на ОІВ

Оцінка майна проводиться із застосуванням методичних підходів, методів оцінки, які є складовими частинами методичних підходів або є результатом комбінування кількох методичних підходів, а також оціночних процедур. Відповідно до вимог діючих національних стандартів для проведення оцінки будь-якого майна застосовуються такі основні методичні підходи: витратний; дохідний; порівняльний.

Під час оцінки застосовуються ті методичні підходи, що найбільш повно відповідають сутності об'єкта оцінки, визначеним меті оцінки, виду вартості та наявним і достовірним інформаційним джерелам, необхідним для її проведення.

Під час оцінки об'єктів права інтелектуальної власності на практиці виявляються багато особливостей, що значною мірою впливають на вибір методичних підходів та методів оцінки. Також такі особливості мають наслідком застосування спеціальних оціночних процедур та появу додаткових етапів дослідження, чого, наприклад, може не відбуватися при оцінці об'єктів в матеріальній формі.

До основних особливостей об'єктів права інтелектуальної власності слід віднести:

- їх унікальність та суттєву обмеженість, а інколи, і повну відсутність можливості порівняння з подібними об'єктами;

- звуженість інформаційної бази для проведення оцінки;

- детермінованість вартісних показників таких об'єктів та ймовірних результатів їх впровадження у межах конкретного бізнесу підприємства;

- суб'єктивність виділення частки впливу на результативність (дохідність) певного бізнесу саме впроваджених об'єктів права інтелектуальної власності;

- відсутність в багатьох випадках документально підтвердженої інформації про витрати на створення таких об'єктів або подібних до них об'єктів;

величезний вплив інтелектуальної, творчої складової на формування сутності таких об'єктів та їх перспективність;

конкурентність на ринках відповідної продукції, а отже і більш суттєвий, ніж у матеріальній сфері, вплив чинника конкуренції на вартість об'єктів права інтелектуальної власності;

суттєвий (більш прискорений) вплив науково-технічного прогресу, що призводить до скорочення строку корисного життя об'єктів права інтелектуальної власності у порівнянні з строком „охоронної” чинності патентів.

Дохідний підхід до оцінки майнових прав інтелектуальної власності ґрунтується на застосуванні оціночних процедур переведення очікуваних доходів у вартість об'єкта оцінки.

Дохідний підхід застосовується для оцінки майнових прав інтелектуальної власності у випадку, коли можливо визначити розмір доходу, що отримує або може отримувати юридична чи фізична особа, якій належать такі права, від їх використання. Він базується на врахуванні принципів найбільш ефективного використання, внеску та очікування. За класичною схемою дохідного підходу вартість об'єкта оцінки визначається як поточна вартість очікуваних доходів від найбільш ефективного використання об'єкта оцінки, включаючи дохід від його можливого перепродажу. Дохід передбачає можливість застосування таких методів: метод прямої капіталізації; метод дисконтування грошових потоків; метод додаткового (надлишкового) прибутку; метод звільнення від роялті.

Основними методами дохідного підходу є пряма капіталізація доходу та непряма капіталізація доходу (дисконтування грошового потоку). Вибір методів оцінки при цьому залежить від наявності інформації щодо очікуваних (прогнозованих) доходів від використання об'єкта оцінки, стабільності їх отримання, мети оцінки, а також виду вартості, що підлягає визначенню.

За допомогою дохідного підходу визначається ринкова вартість та інвестиційна вартість, а також інші види вартості, які ґрунтуються на принципі корисності, зокрема ліквідаційна вартість, вартість ліквідації тощо.

Інформаційними джерелами для застосування дохідного підходу є відомості про фактичні та (або) очікувані доходи та витрати щодо об'єкта оцінки або подібних об'єктів. Під час оцінки прогнозуються та обґрунтовуються обсяги доходів та витрат від сучасного використання об'єкта оцінки, якщо воно є найбільш ефективним, або від можливого найбільш ефективного використання, якщо воно відрізняється від існуючого використання.

Метод прямої капіталізації доходу застосовується у разі, коли прогнозується постійний за величиною та рівний у проміжках періоду прогнозування чистий операційний дохід, отримання якого не обмежується у часі. Капіталізація чистого операційного доходу здійснюється шляхом ділення його на ставку капіталізації. Для об'єктів права інтелектуальної власності застосування цього методу є проблематичним, оскільки одержання доходів від їх використання обмежено у часі через обмежений строк корисного використання.

Метод непрямої капіталізації доходу (дисконтування грошових потоків) застосовується у разі, коли прогнозовані грошові потоки від використання об'єкта оцінки є неоднаковими за величиною, непостійними протягом визначеного періоду прогнозування або якщо отримання їх обмежується у часі. Прогнозовані грошові потоки підлягають дисконтуванню із застосуванням ставки дисконту для отримання їх поточної вартості.

Метод дисконтування грошових потоків передбачає обчислення вартості об'єкта права інтелектуальної власності за формулою:

$$B_i = \frac{D_{i1}}{1+d} + \frac{D_{i2}}{(1+d)^2} + \dots + \frac{D_{iN}}{(1+d)^N} = \sum_{n=1}^N \frac{D_{in}}{(1+d)^n}$$

де B_i - вартість i -го об'єкта права інтелектуальної власності;

$D_{i1}, \dots, D_{iN}$ - грошові потоки (чистий прибуток) від використання i -го об'єкта права інтелектуальної власності за період N ;

N - строк корисного використання i -го об'єкта права інтелектуальної власності;

d - ставка дисконту.

Істотною особливістю дохідного підходу є прогнозування величини грошових потоків або доходу залежно від строку корисного використання об'єкта права інтелектуальної власності. У зв'язку з цим, відомі модифікації двох вищевказаних методів оцінки залежно від способу формування базового показника – величини прибутку або грошового потоку.

Так, зокрема, додатково виділяють наступні методи оцінки об'єктів права інтелектуальної власності в межах дохідного підходу:

- метод надлишкового прибутку – різновидність методу дисконтування грошових потоків; в якості грошового потоку приймається чистий надлишковий прибуток, що генерується у кожному відповідному періоді часу завдяки впровадженню об'єкта права інтелектуальної власності;

- метод роялті – дисконтування або капіталізація відповідно грошового потоку або прибутку, що одержується від роялті за фактичною або гіпотетичною ліцензійною угодою, пов'язаною з конкретним об'єктом права інтелектуальної власності;

- метод звільнення від роялті – ґрунтується на припущенні, що певний об'єкт права інтелектуальної власності, який використовується у відповідному бізнесі, не належить відповідному підприємству, тобто моделюється ймовірна величина роялті, яку б необхідно було б у такому разі сплачувати за такий об'єкт.

Стандартну ставку роялті необхідно скоригувати з урахуванням факторів, що впливають на її величину в конкретних умовах ліцензійної угоди.

Фактори, що впливають на розмір коригувань стандартних ставок роялті:

1. *Обсяг переданих прав.* Зазвичай найбільш високі ставки роялті використовуються у разі продажу повних ліцензій. Трохи нижче (але теж досить високі) ставки роялті бувають при укладанні виняткових ліцензій. Найменші ставки роялті бувають при передачі невиключної (простої) ліцензії, оскільки в цьому випадку не виключається взаємна конкуренція між сторонами угоди і конкуренція між іншими ліцензіатами.

2. *Територія дії ліцензійного договору.* Ставка роялті монотонно залежить від розміру території.

3. *Форма правової охорони.* Відсутність патенту, як правило, знижує розмір роялті, але порівняно з аналогічним об'єктом промислової власності, що передаються на основі патентної ліцензії.

4. *Час дії ліцензійного договору.* Ставка роялті монотонно залежить від тривалості дії ліцензійного договору.

5. *Умови ліцензійного договору про взаємообмін удосконаленнями.* Ставка роялті зазвичай монотонно залежить від обсягу взаємообміну удосконаленнями (як забезпеченими, так і не забезпеченими правовим захистом).

6. *Залежність ліцензіата від ліцензіара.* Залежність ліцензіата у поставках сировини, матеріалів, устаткування, деталей і вузлів, необхідних для організації виробництва продукції за ліцензією, підвищує ставку роялті.

7. *Наявність конкурентних пропозицій.* Маються на увазі конкурентні пропозиції на продаж технології, порівнянних за економічною ефективністю з тою, що з купується. При наявності конкуренції ставка роялті знижується.

8. *Розмір необхідних капіталовкладень.* Чим більше розмір капіталовкладень, необхідних для організації виробництва продукції за ліцензією, тим нижче ставка роялті.

9. *Обсяг переданої технічної документації.* При повному обсязі переданої технічної документації (конструкторської, технологічної, експлуатаційної, кошторисної) ставка роялті буде вищою, ніж при неповному обсязі (наприклад, тільки конструкторської).

Зазвичай вартість конструкторської документації складає до 30 відсотків від вартості всього пакету технічної документації. Якщо в рамках ліцензійної угоди передається тільки конструкторська документація, то розмір роялті доцільно знизити до 30 відсотків від стандартних ставок.

10. *Передбачувані витрати ліцензіата на власні альтернативні НДДКР.* Власні НДДКР мають на меті розробку технології, порівнянної по економічній ефективності з купується. Чим нижче такі альтернативні витрати, тим, відповідно, нижче ставка роялті.

11. *Ступінь розробки та комерціалізації предмета ліцензії.* Можливості ліцензіата отримувати прибуток безпосередньо залежать від ступеня технологічного освоєння предмета ліцензії. Предметом ліцензії може бути ідея, технічне рішення, лабораторне, дослідно-промислове або промислове виробництво. Найменша ставка роялті - у випадках, коли предметом ліцензії є ідея, найбільша - при промисловому використанні.

12. *Репутація ліцензіара.* Наявність добре зарекомендувала себе ділової репутації (гудвілу) і широко відомого товарного знака ліцензіара забезпечують ліцензіату додатковий прибуток. У цьому випадку ставка роялті зростає.

Коригування стандартних ставок роялті для об'єктів промислової власності та ноу-хау. Найбільш широко стандартні ставки роялті застосовуються для розрахунку ліцензійного винагороди за використання такого об'єкта промислової власності (ОПВ), як винаходи.

Використані за допомогою таблиць ставки вимагають певного коригування. Так, у випадку якщо вона стосується використання незапатентованих винаходів, на передачу ноу-хау, величина Р в порівнянні з представленою в таблиці зазвичай знижується:

- на 20-40 відсотків, якщо ОПВ передається на основі простої (невиключної) ліцензії;
- на 20-40 відсотків, якщо для освоєння ОПВ необхідні значні капіталовкладення (наприклад, додаткові дослідження);
- на 40-60 відсотків, якщо передається давно відомий ОПВ;
- на 70-80 відсотків, якщо передається не повний пакет технічної документації, а тільки конструкторська документація.

В даний час простежується чітка тенденція підвищення наукоємності нових технологій, товарів і послуг. На практиці все частіше спостерігаються випадки, коли ставка

Р приймається рівною 20 і навіть 50 відсотків від додаткового прибутку (або скоригованого чистого доходу - СЧД), джерелом якої є оцінюваний наукомісткий ОПВ.

Залежно від ступеня цінності ліцензованої технології, обрані стандартні ставки роялті можуть бути скориговані додатковими коефіцієнтами.

Якщо з загального прибутку, який одержує ліцензіат, є можливість вирахувати прибуток, що генерується предметом ліцензії (наклад, винаходом), ціну ліцензії можна розрахувати за формулою:

$$PV = \Pi * Д,$$

де Π - прибуток, що генерується предметом ліцензії протягом дії ліцензії;

Д - частка ліцензіара в прибутку ліцензіата.

За очевидної логічності й простоти наведеної вище формули цей метод розрахунку ціни ліцензії має обмежене застосування через дві причини. По-перше, ліцензіат не зацікавлений показувати ліцензіарові розмір одержуваного прибутку. По-друге, дуже важко визначити частку ліцензіара в прибутку ліцензіата, оскільки в загальному випадку цей прибуток формується як за рахунок використовуваного ОПВ, так і за рахунок матеріальних і нематеріальних активів ліцензіата, а також залежить від багатьох перерахованих вище умов щодо розміру ставки роялті.

У практиці ліцензійної торгівлі використовуються найпоширеніший варіант цього методу, коли ставу роялті (Р) обчислюється за спрощеною формулою:

$$P = \gamma \times Pe$$

де γ — частка роялті (у %) у валовому прибутку ліцензіата (визначається відповідно до рекомендацій, викладеними в таблиці 11.6);

Pe — рентабельність виробництва ліцензійної продукції, визначувана як валовий прибуток на одиницю вартості чистих продажів, тобто продажів без урахування непрямих податків на продажі (%).

У випадку якщо інформація про рентабельність конкретного підприємства ліцензіата по тих або інших причинах є для оцінювача труднодоступною, то можна використовувати середні дані про рентабельність відповідної галузі промисловості.

Таблиця 1.

Частка валового прибутку ліцензіата, що рекомендується для встановлення ставки роялті, %

Ступінь цінності технології	Ліцензія				Неліцензійне ноу-хау
	Виняткова		Невиняткова		
	патентна	безпатентна	патентна	безпатентна	
Особливо цінна	40-50	30-40	25-30	20-25	25-30
Середній цінності	30-40	25-30	20-25	15-20	10-25
Малоцінна	20-25	15-20	10-15	5-10	3-10

Для розрахунку вартості ліцензії, залежно від предмета ліцензії (ОПВ), а також мети оцінки — може бути використаний також метод звільнення від роялті.

За цим методом ціну ліцензії розраховують за формулою:

$$PV = \sum_{t=1}^n C_t \cdot \frac{R_t}{100}$$

де: PV - дійсна вартість ліцензії, що дорівнює сумі виплат роялті протягом терміну дії ліцензії, грн.;

C_t - прогнозовані грошові потоки, що генеруються предметом ліцензії в періоді t, грн.;

t - розрахунковий термін дії ліцензії (періоди);

R_t - ставка роялті в періоді t, %.

Ставку роялті (R_t) найчастіше визначають за таблицями стандартних ставок роялті залежно від галузі та виробів, у яких застосовується предмет ліцензії.

Таблиці стандартних ставок роялті дозволяють визначити розмір ставки роялті для кожного конкретного об'єкта ліцензії. Стандартне значення ставки роялті може бути уточнене у результаті пошуку і аналізу матеріалів конкурентів щодо об'єктів, які аналогічні або близькі за своїми характеристиками до оцінюваного предмета ліцензії. Якщо відома рентабельність виробництва, на якому буде використано предмет ліцензії, то ставку роялті можна розрахувати точніше.

Слід зазначити, що ставка роялті значною мірою (залежить від «революційності» предмета ліцензії й від обсягу продажів. Зокрема, маркетингові дослідження, що були проведені для понад 400 підприємств, показали такі розміри ставок роялті (% від обсягу продажів) від ступеня «революційності»:

- революційна технологія 7-13;
- якісне значне поліпшення 4-8;
- невелике поліпшення старого продукту від обсягу продажів 2-5;
- обсяг продажів, мільйонів на рік 1
- продаж сотень тисяч одиниць на рік 2-3;
- продаж десятків тисяч одиниць на рік 3-7;
- продаж спеціалізованого товару 8-10

Під розрахунковим терміном дії угоди (t) розуміється період, на який розраховується обсяг виробництва продукції за ліцензією для визначення розміру ліцензійної винагороди. Незалежно від виду ліцензійних платежів розрахунковий термін визначається об'єктом угоди, маючи на увазі, що в основі його лежить термін морального старіння ОПВ з урахуванням патентної ситуації. Міжнародна практика ліцензійної торгівлі показує, що термін дії угод в основному не перевищує 10 років, тому розрахунковий термін дії угоди, як правило, не повинен перевищувати 10 років.

Враховуючи, що ліцензія на використання знаків для товарів і послуг, має обмежений строк корисного використання, а також зважаючи на вимоги Національного стандарту з оцінки №4 основним методом оцінки при застосуванні методу звільнення від роялті є метод дисконтування грошових потоків.

Оцінка з використанням методу дисконтування грошових потоків проводиться у такій послідовності:

1) прогноуються величини майбутніх грошових потоків від їх використання впродовж строку корисного використання;

2) розраховується ставка дисконту шляхом аналізу інформації про доходи від використання подібних об'єктів та їх ринкову вартість або шляхом порівняльного аналізу дохідності інвестування в альтернативні об'єкти (депозити, цінні папери, інше подібне майно тощо);

3) визначається поточна вартість грошових потоків у кожному відповідному році прогнозного періоду;

4) розраховується ринкова вартість кожного шляхом підсумовування поточної вартості грошових потоків.

Що стосується вартості реверсії, то вона, як правило, не визначається щодо об'єктів права інтелектуальної власності, оскільки такі об'єкти мають обмежений у часі строк корисного використання навіть за наявності правової можливості його продовження. Для більшості видів об'єктів права інтелектуальної власності строк корисного використання фактично є меншим за строк функціонування бізнесу, що заснований на їх використанні. Така особливість є наслідком сутності інтелектуальної власності та природи її ринкового знецінення. З плином часу ринкова вартість таких об'єктів зменшується значно більшими темпами, ніж ринкова вартість бізнесу, заснованого на їх використанні, оскільки темпи науково-технічного прогресу спонукають до появи нових „більш прогресивних” об'єктів права інтелектуальної власності, економічний ефект від використання яких буде більшим у порівнянні з попередніми об'єктами інтелектуальної власності. Все це призводить до різкого зменшення впливу конкретного об'єкта права інтелектуальної власності на формування доходу від бізнесу на фоні відповідного відносного збільшення впливу інших чинників, зокрема матеріально-технічної бази бізнесу, грошового та людського капіталу (якості менеджменту, кадрового потенціалу тощо). Таким чином, великий у прогнозному періоді проміжок часу фактично призводить до одержання залишкової вартості (ліквідаційної вартості у термінології бухгалтерського обліку) об'єкта права інтелектуальної власності як економічно несуттєвої величини, яку можна ігнорувати. У багатьох випадках, витрати, пов'язані з таким об'єктом, його утриманням, правовою охороною, починають перевищувати потенційні доходи, що робить економічно недоцільним його правову охорону в подальшому.

Однак щодо брендів, то ситуація кардинально інша. У просування бренду вкладаються кошти, які в решті решт, як правило, призводять до збільшення його ринкової вартості, оскільки збільшується його прибутковість.

Існує декілька підходів до визначення величини майбутніх грошових потоків, що очікуються від використання знаків для товарів і послуг (брендів).

Грошовий потік розраховується досить часто на базі чистого доходу до оподаткування податком на прибуток з метою уникнення впливу особливостей оподаткування компаній. При цьому, на відміну від класичних способів визначення розміру грошового потоку до його складу досить часто не включаються амортизаційні відрахування, оскільки їх включення може призвести до врахування додаткового доходу, що одержується від основних засобів, і тим самим призвести до спотворення дійсних результатів розрахунку.

Визначення коефіцієнтів дисконтування, що використовуються при оцінці об'єктів права інтелектуальної власності є необхідним та одним з вирішальних етапів їх оцінки з використанням дохідного підходу.

З технічної, тобто формальної точки зору ставка дисконту - це процентна ставка, що використовується для перерахунку майбутніх доходів (грошових потоків або прибутку) в їх поточну вартість. Ставка дисконту виражається або у відсотках, або в частках. Вона завжди позитивна і, як правило, не перевищує 100% (якщо в частках, то 1), хоча теоретично може бути і більше. Вибір ставки 100% як верхня межа визначається швидше технічними причинами, ніж економічними. Нижня межа визначається чисто економічними причинами.

З економічної точки зору ставка дисконту — це міра витрат на залучення капіталу, що інвестується в оцінюваний об'єкт права інтелектуальної власності або в інвестиційний проект, в рамках якого передбачається використовувати подібні об'єкти. Більш точно, ставка дисконту - це процентна ставка доходу, що вимагається інвесторами, на вкладений капітал за наявності альтернативних можливостей його вкладення в об'єкти інвестицій із зіставним рівнем ризику. Розраховується ставка дисконту, як правило, шляхом аналізу інформації про доходи від використання подібних об'єктів та їх ринкову вартість або шляхом порівняльного аналізу дохідності інвестування в альтернативні об'єкти (депозити, цінні папери, інше подібне майно тощо). Тому нижньою межею ставки дисконту вважається так звана «безризикова» ставка.

Питання про вибір «безризикової» ставки не може бути вирішено однозначно, причому не тільки через стан ринку капіталу, що склався, усередині країни. У разі залучення іноземного капіталу або продажу ліцензії за кордон рекомендується користуватися нормами тієї країни, звідки залучається капітал або куди продається ліцензія. Проте і там безризикова ставка не залишається постійною.

Проте слід мати на увазі, що інфляція не має прямого відношення до ставки дисконту і враховується для визначення її нижньої межі тільки у зв'язку зі схильністю до інфляції банківських внесків і відсотків по них.

При виборі ставки дисконту для встановлення вартості об'єктів права інтелектуальної власності можливо скористатися наступною формулою кумулятивної побудови ставки:

$$R=R_f+S_1+S_2$$

де:

R - ставка доходу, що вимагається інвестором (на капітал, що вкладається);

R_f - «безризикова» ставка доходу;

S₁, S₂ - премії за ризики.

Виходячи з цієї формули можна сформулювати загальний алгоритм розрахунку ставки дисконту для об'єкта права інтелектуальної власності – це сума безризикової ставки та премій за різні види ризиків. Згідно з оприлюдненими джерелами типові ставки дисконту при оцінці нематеріальних активів, наприклад, у США складають 29% — 31% при середній по промисловості близько 15%.. Ризик, характерний для конкретного об'єкта права інтелектуальної власності, надто сильно залежить від стадії, на якій знаходиться його підготовка або реалізація. При оцінці нематеріальних активів, що приносять стабільний дохід, методом звільнення від роялті в модифікації з дисконтуванням прибутку можна використовувати ту ж формулу, але без двох останніх доданків.

Ризик, пов'язаний з інвестиціями в об'єкти права інтелектуальної власності, може бути врахований не тільки при виборі ставки дисконту або ставки капіталізації, але і шляхом введення спеціальних штрафів, що зменшують грошові потоки в ті роки, коли виявляються відповідні ризики (Ш. Пратт).

Разом з тим, застосування першого з вказаних підходів до визначення ставки дисконту методом CAPM або WACC на практиці в Україні поки ускладнене внаслідок недостатності достовірної інформаційної бази. Тому *основним методом визначення ставки дисконту (рівно як і ставки капіталізації) є метод кумулятивної побудови*. Сутність цього методу також полягає у визначенні суми безризикової ставки та премій за різні види ризиків, пов'язаних з об'єктом оцінки. Банківські відсотки і ставки по депозитах фактично включають інфляцію тієї валюти, в якій вони обчислюються.

Ціну ліцензії у випадку очікуваних виплат роялті розраховують за формулою:

$$PV = \sum_{t=1}^n C_t \cdot \frac{R_t}{100} \cdot \frac{1}{\left(1 + \frac{i_t}{100}\right)^t}$$

де: PV - дійсна вартість ліцензії, грн.;

C_t - прогнозовані грошові потоки від використання предмета ліцензії в t -му періоді, грн.,

t - розрахунковий термін дії ліцензії (періоди);

R_t - ставка роялті в t -му періоді %;

i_t - ставка дисконту в t -му періоді. %.

Витратний підхід застосовується для визначення залишкової вартості заміщення (відтворення) майнових прав інтелектуальної власності шляхом вирахування з вартості відтворення (заміщення) величини зносу.

Вартість відтворення майнових прав інтелектуальної власності визначається шляхом застосування методу прямого відтворення, а вартість заміщення — методу заміщення.

Метод прямого відтворення ґрунтується на визначенні поточної вартості витрат, пов'язаних із створенням (розробленням) або придбанням на дату оцінки майнових прав інтелектуальної власності, які оцінюються, приведенням об'єкта права інтелектуальної власності в стан, що забезпечує його найбільш ефективне використання, з урахуванням витрат на правову охорону, маркетингові дослідження, рекламу тощо, а також розмір прибутку суб'єкта господарювання, який створив (розробив) такий об'єкт.

Метод заміщення застосовується для оцінки майнових прав інтелектуальної власності, заміщення яких можливе та економічно доцільне.

Вартість заміщення визначається на підставі інформації про поточну вартість витрат станом на дату оцінки на створення (розроблення) або придбання, приведення об'єкта права інтелектуальної власності, подібного до об'єкта права інтелектуальної власності, майнові права на який оцінюються і який за своїми споживчими, функціональними, економічними показниками може бути йому рівноцінною заміною, в такий стан, що забезпечує його найбільш ефективне використання, а також інформації про витрати, пов'язані з проведенням маркетингових досліджень і рекламою подібного об'єкта, та про розмір прибутку суб'єкта господарювання, який створив (розробив) подібний об'єкт.

Поточна вартість витрат зменшується на величину зносу (знецінення) майнових прав інтелектуальної власності, яка визначається залежно від залишкового строку корисного використання об'єкта оцінки методом строку життя. Метод строку життя

передбачає визначення зносу шляхом ділення фактичного строку корисного використання об'єкта права інтелектуальної власності, майнові права на який оцінюються, на суму фактичного та залишкового строків корисного використання такого об'єкта.

Залишковий строк корисного використання визначається на підставі результатів порівняльного аналізу строків корисного використання подібних об'єктів права інтелектуальної власності або виходячи із строку чинності майнових прав інтелектуальної власності, що оцінюються. У разі припущення про безкінечно довгий строк корисного використання об'єкта оцінки знос не враховується.

Порівняльний підхід до оцінки майнових прав інтелектуальної власності застосовується у разі наявності достатнього обсягу достовірної інформації про ціни на ринку подібних об'єктів та умови договорів щодо розпорядження майновими правами на такі об'єкти.

У разі застосування порівняльного підходу до оцінки майнових прав інтелектуальної власності подібність об'єктів визначається з урахуванням їх виду, галузі (сфери) застосування, економічних, функціональних та інших характеристик.

Сукупність елементів порівняння формується з факторів, які впливають на вартість майнових прав інтелектуальної власності. До таких факторів, зокрема, належать наявність правової охорони майнових прав інтелектуальної власності; умови фінансування договорів, предметом яких є майнові права інтелектуальної власності; галузь або сфера, в якій може використовуватись об'єкт права інтелектуальної власності, майнові права на який оцінюються; функціональні, споживчі, економічні та інші характеристики такого об'єкта; рівень його новизни; залишковий строк корисного використання; придатність до промислового (комерційного) використання.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ОБ'ЄКТА ОЦІНКИ

Оцінці підлягає права користування знаком для товарів і послуг відносно послуг XXXXXXXXXXXX класів МКТП за свідоцтвом України № XXXXXXXXXXXX від XXXXXXXXXXXX року.

За даними сайту ДП УКРПАТЕНТ, знак зареєстровано в Україні за № свідоцтва XXXXXXXXXXXXр. Заявником – XXXXXXXXXXXX. Повне найменування власника знаку – XXXXXXXXXXXX). Дата закінчення строку дії продовження Свідоцтва – XXXXXXXXXXXXр.

Загальний вигляд знаку:

XXXXXXXXXXXX

Предметною галуззю застосування знаку є 4 класи:

Кл. XXX: реклама; керування справами; ділове адміністрування; діловодство; агентства комерційного інформування; аналізування собівартості; бухгалтерський облік; вивчення ринку; визначання громадської думки; влаштовування виставок на комерційні або рекламні потреби; передплатування газет (посередництво); послуги щодо громадських відносин; ділове досліджування; ділове інформування; ділове оцінювання; ділове розслідування; ділові довідки; множення документів; допомога в керуванні справами; досліджування ринкове; економічне прогнозування; експертування на ділову успішність; записування повідомин; збирання інформації до комп'ютерних баз даних; складання звітів про стан рахунків; імпортно-експортні агентства; допомога у комерційному або промисловому керуванні; дорадча допомога в діловому керуванні; консультування щодо керування справами; поради щодо налагоджування і керування справами; керування файлами комп'ютерне; упорядковування (систематизування) інформації комп'ютерних баз даних; комплектування штату працівників; консультування фахове щодо підприємництва; консультування щодо налагоджування справ; консультування щодо штату працівників; наймання місця на реклами; наймання рекламних матеріалів; наймові контори; оновлювання рекламних матеріалів; оформлення вітрин; перевіряння рахунків (аудит); готування платіжних документів; складання податкових декларацій; публікування рекламних текстів; радіорекламування; реклама поштою; рекламні агентства; розповсюджування рекламних матеріалів; готування рекламних смуг; рекламування; розвідування ділове; розклеювання афіш, об'яв; розміщування об'яв поза приміщеннями; розповсюджування зразків; розсилання поштою рекламних матеріалів; секретарське обслуговування; складання звітів про стан рахунків; статистичне інформування; обробляння тексту; телевізійне рекламування; влаштовування ярмарків на торговельні або рекламні потреби;

Кл. XXX: страхування; фінансова діяльність; кредитно-грошові операції; операції з нерухомістю; аналізування фінансове; банківські операції; агентства стягання боргів; взаємні безготівкові розрахунки; створювання взаємних фондів; видавання дорожніх чеків; наймання на виплат; обслуговування за виплатними картками; випускання виплатних карток; випускання цінних паперів; вкладання

коштів; обмінювання грошей; збирання грошей, підписів тощо; послуги за дебетовими картками; збирання добродійного фонду; доброчинство фінансове; експертування податкове; житлове керування; страхування життя; зберігання цінностей; збирання наймової плати; страхування здоров'я; інформування про зміни біржового курсу; інформування страхове; інформування фінансове; керування фінансове; консультування фінансове; консультування щодо страхування; переказування електронне коштів; агентства нерухомого майна; керування нерухомим майном; митне посередництво; морське страхування; надавання позики на виплат; страхування від нещасних випадків; оцінювання нерухомого майна; оцінювання фінансове (страхування, банківські операції, нерухоме майно); ощадні банки; послуги пенсійних кас; перевіряння справжності чеків; підзаставні банківські позики; страхування від пожеж; надавання позик фінансових; позикові агентства; позичання під заставу; послуги у поручництві; посередництво (забезпечування агентами-посередниками); посередництво біржове; наймання приміщень; зберігання у сейфах; страхове посередництво; послуги фахівців у страхуванні; фінансування; посередницькі послуги щодо цінних паперів;

Кл.ХХХ:освіта; виховування; забезпечування навчання; розваги; влаштовування спортивних і культурних заходів; влаштовування і провадження з'їздів; влаштовування і провадження семінарів; влаштовування лотерей; готування радіо- і телевізійних програм; влаштовування і провадження конференцій; навчання практичне; презентації; влаштовування і провадження симпозіумів;

Кл.ХХХ:забезпечування харчами і напоями, тимчасовим житлом; лікарське, гігієнічне та косметичне доглядання; ветеринарні та сільськогосподарські послуги; правничі послуги; наукове та промислове досліджування; програмування; всі послуги,; що включені до 42 класу,; в тому числі: використання патентів,; відновлювання комп'ютерної бази даних,; доглядання програмного статку комп'ютерів,; експертування,; консультування щодо інтелектуальної власності,; ліцензування інтелектуальної власності,; наймання комп'ютерів,; оновлювання програмного статку комп'ютерів,; розробляння програмного статку комп'ютерів,; консультування щодо комп'ютерної техніки,; комп'ютерне програмування,; комп'ютерне системне аналізування,; наймання часу для доступу до комп'ютерних баз даних,; наймання комп'ютерного часу для роботи з даними,; наймання програмного статку комп'ютерів,; перевіряння якості;

Аналіз проекту ліцензійної угоди, наведений в таблиці нижче.

Таблиця 2.

Аналіз інформації щодо ліцензійної угоди

Критерій класифікації	Характеристика ліцензії
За формою правової охорони	Патентна ліцензія
За об'єктами інтелектуальної власності	Ліцензія на товарний знак та знак обслуговування
За обсягами виключних прав ліцензіата	Невиключна (проста) ліцензія

За обсягами прав, що передаються	Обмежена ліцензія (по території, за часом) на два роки
За місцем знаходження сторін	Внутрішня ліцензія
За характером волевиявлення сторін	Добровільна
За умовами надання прав	Безвідклична
База для нарахування роялті	Сума процентного та комісійного доходу Ліцензіату

Як видно з таблиці 2 ліцензія планується бути невиключною і діяти лише на території України.

АНАЛІЗ НАЙЕФЕКТИВНІШОГО ВИКОРИСТАННЯ ТА ВИБІР МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДЛЯ ОЦІНКИ

Станом на дату оцінки вказаний знак для товарів і послуг вже є поширеним на ринку і зустрічається для позначення XXXX установи, яка, як свідчать дані фінансової звітності, знаходиться у має гарний фінансовий стан. Тому спрогнозувати імовірні очікувані доходи від використання об'єктів оцінки поточним власником, з точки зору оцінювача, є цілком можливим, а інформації щодо виділення ознак бренду оцінювачу не було надано в достатній кількості.

Отже, найбільш ефективним методом, який би відображував економічну сутність об'єкта оцінки, з точки зору оцінювача, є метод звільнення від роялті в межах дохідного підходу.

ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ОБ'ЄКТА ОЦІНКИ З ВИКОРИСТАННЯМ ДОХІДНОГО ПІДХОДУ

Розрахунок вартості об'єкта оцінки буде здійснено в межах дохідного підходу поетапно: аналіз поточних та прогноз майбутніх показників діяльності компанії-майбутнього ліцензіата; визначення ставки роялті, визначення ринкової вартості об'єкта оцінки.

Аналіз поточних та прогноз майбутніх показників діяльності Ліцензіата

Аналіз поточного майнового стану та результатів діяльності XXXXXXXXXX буде проведено за даними фінансової звітності за 2015-9 міс. 2018р.

Таблиця 3.

Аналіз даних балансу XXXXXX

Найменування статті	Примітки	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	9 міс 2018
АКТИВИ					
	6				
	7				
	8				
	9				
	10				
	11				
	30				
	12				
	13				
	14				
	15				
Усього активів					
ЗОБОВ'ЯЗАННЯ					
	16				
	17				
	18				
	19				
	21				
	22				
	20				
	23				
Усього зобов'язань					
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ					
	24				
	24				
Усього власного капіталу					
Усього зобов'язань та власного капіталу					

В якості прогнозу для 2018 р. буде використано фактичні дані за 9 місяців 2018 року та помісячний прогноз XXXXX на жовтень-грудень 2018 р. Для прогнозу буде використано дані з бізнес-плану XXXXXXXXXX на 2019-2020 рр.

Зважаючи, що термін дії договору має бути два роки, що знаходиться в межах залишкового строку дії Свідоцтва на право власності на знак для товарів та послуг,

період прогнозування буде обрано 2 роки. Оскільки дата оцінки 01.02.2019р., оцінювачі, припускають, що один місяць від початку календарного 2019 року не відіграватиме суттєвої ролі в прогнозуванні грошових потоків, тому перший прогнозний рік співпадатиме і початком календарного 2019 року.

Таблиця 4.

Аналіз та прогноз фінансових результатів XXXа

Показник	Фактичні дані			Прогноз		
Звіт про доходи та витрати, тис. грн.	2 015	2 016	2 017	2 018	2 019	2 020
Процентний дохід						
Валовий процентний дохід						
Процентні витрати						
Чистий процентний дохід						
індекс росту						
Комісійний дохід						
Валові комісійні доходи						
Комісійні витрати						
Чистий комісійний дохід						
індекс росту						
Прибуток від операцій						
індекс росту						
Інші доходи						
Торгові доходи						
Інші операційні доходи						
Всього доходи						
індекс росту						
Адміністративні та інші операційні витрати						
Інші операційні витрати						
Всього витрати						
частка в загальних доходах						
Валовий операційний прибуток (прибуток до відрахування в резерви)						
Відрахування в резерви						
резерв під заборгованість за кредитами						
резерв під знецінення дебіторської заборгованості						
резерв за зобов'язаннями						
Прибуток до оподаткування						
Витрати на податок на прибуток						
Чистий прибуток						

Таблиця 5.

Основні показники рентабельності XXXXXXXXXXXX

Найменування статті	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	9 міс 2018
ROA				
ROE				

Аналіз коректності прогнозу XXXX було проведено шляхом порівняння планових та фактичних результатів за 9 місяців 2018 року: рівень фактично отриманих процентних доходів на 3% нижче планового, а рівень комісійних доходів, практично,

співпав. Отже, оцінювачі припускають, що запропоновані фахівцями XXX прогнозні показники діяльності є надійними з низьким рівнем ризику прогнозування.

Визначення розміру ставки роялті

Зважаючи на інформацію, наведену методичному розділі цього Звіту серед методів визначення ставки роялті, які будуть використані при оцінці, є визначення за даними таблиць стандартних ставок; розрахунок за формулою з урахуванням частки прибутку у валовому доході ліцензіата; розрахунок за Правилем 25%.

Відповідно даним сайту www.royaltystat.com типові ставки є наступними:

Industry	Count	Q1	Median	Average	Trimean	Q3
Pharmaceutical & Biotech (Histogram/Box Plot)	3109	3.000	5.000	7.589	5.750	10.000
Medical Devices (Histogram/Box Plot)	1211	3.000	5.000	7.061	5.250	8.000
Software (Histogram/Box Plot)	976	5.000	10.000	18.545	12.750	26.000
Consumer Products (Histogram/Box Plot)	702	4.000	5.000	7.208	5.500	8.000
Retail Trade (Histogram/Box Plot)	623	4.000	5.000	6.516	5.250	7.000
Gaming & Sports (Histogram/Box Plot)	600	5.000	10.000	17.264	12.750	26.000
Entertainment & Media (Histogram/Box Plot)	545	5.000	10.000	14.160	10.625	17.500
Internet (Histogram/Box Plot)	529	5.000	15.000	21.423	16.875	32.500
Restaurants (Histogram/Box Plot)	516	4.000	5.000	4.888	5.000	6.000
Business Services (Histogram/Box Plot)	490	5.000	7.500	12.305	8.500	14.000
Apparel & Textiles (Histogram/Box Plot)	479	4.500	5.500	7.048	5.875	8.000
Energy (Histogram/Box Plot)	397	2.500	4.000	5.846	4.500	7.500
Food & Non-Alcoholic Beverages (Histogram/Box Plot)	376	3.000	5.000	5.855	4.750	6.000
Chemicals (Histogram/Box Plot)	368	3.000	5.000	6.860	5.000	7.000
Beauty & Cosmetics (Histogram/Box Plot)	364	5.000	5.000	6.918	5.500	7.000
Electronics (Histogram/Box Plot)	364	3.000	5.000	6.724	5.000	7.000
Health & Fitness Facilities (Histogram/Box Plot)	353	5.000	6.000	10.359	6.438	8.750
Telecom (Histogram/Box Plot)	352	3.000	5.000	12.198	6.344	12.375
Metal & Mining (Histogram/Box Plot)	347	3.000	5.000	7.044	5.750	10.000
Industrial Equipment (Histogram/Box Plot)	331	3.000	5.000	6.744	5.250	8.000
Educational Services (Histogram/Box Plot)	306	6.000	8.000	11.842	8.500	12.000
Agriculture & Animals (Histogram/Box Plot)	290	3.000	5.000	6.798	5.031	7.125
Automotive (Histogram/Box Plot)	284	3.125	6.000	7.214	5.781	8.000
Construction (Histogram/Box Plot)	254	5.000	6.000	6.475	6.000	7.000
Security & Safety (Histogram/Box Plot)	254	3.969	5.250	9.006	6.117	10.000
Computer Hardware (Histogram/Box Plot)	251	3.000	5.000	8.165	5.750	10.000
Semiconductors (Histogram/Box Plot)	250	2.500	4.950	5.755	4.350	5.000
Environmental & Green Technologies (Histogram/Box Plot)	247	3.000	5.000	7.154	5.750	10.000
Travel Services (Histogram/Box Plot)	243	3.500	5.000	6.700	4.875	6.000
Recycling & Sanitation (Histogram/Box Plot)	221	4.000	6.000	7.089	6.125	8.500
Oil & Gas (Histogram/Box Plot)	216	3.000	6.000	9.649	6.875	12.500
Real Estate (Histogram/Box Plot)	215	5.000	6.000	7.521	6.125	7.500
Transportation & Logistics (Histogram/Box Plot)	215	3.700	6.000	8.825	6.425	10.000
Financial Services (Histogram/Box Plot)	204	5.000	10.000	15.786	11.250	20.000
Broadcasting (Histogram/Box Plot)	198	5.000	10.000	17.581	12.500	25.000
Advertising (Histogram/Box Plot)	167	5.000	8.000	15.218	9.250	16.000
Wholesale Trade (Histogram/Box Plot)	149	5.000	6.000	7.445	6.250	8.000
Publishing (Histogram/Box Plot)	126	5.000	7.000	12.221	8.219	13.875
Unknown (Histogram/Box Plot)	85	2.750	5.000	8.537	5.688	10.000
Paper & Allied Products (Histogram/Box Plot)	64	5.000	6.000	8.543	6.250	8.000
Alcohol & Tobacco (Histogram/Box Plot)	58	3.000	5.000	4.900	4.750	6.000
Insurance (Histogram/Box Plot)	36	5.000	11.000	19.539	11.750	20.000
All Industries	17455	4.000	6.000	9.496	6.500	10.000

Рис. 1. Середні ставки роялті за галузями

Для компанії з галузі фінансових послуг **мінімальне значення – 5%, медіана – 10%.**

Для розрахунку за формулою з урахуванням частки прибутку у валовому доході ліцензіата (див. формули метод розділу) рентабельність буде прийнято на рівні фактично отриманої у 2017р ROE XXXX%. Частку роялті у валовому прибутку ліцензіата буде прийнято з урахуванням інформації таблиць 1 та 2 та інформації проекту угоди на рівні X% (як для невиключної патентної ліцензії особливої цінності,

оскільки знак охоплює майже усі види діяльності XXXX). Звідси **розрахункова ставка** роялті складе: $(XXX\% \cdot X \cdot 100) / (1 + 0,XXX) = X\%$ чи округлено **X%**.

За «Правилом 25» припускається, що частка ліцензіара має бути на рівні 25% від операційного прибутку (імовірна база роялті відповідно до «Правила 25»). Отже розрахунок буде проведено із урахуванням прогнозу показників таблиці 4:

Таблиця 6.

Визначення ставки роялті за «Правилом 25»

Показник	2019	2020	середнє
прогноз операційного прибутку, тис. грн			
прогноз суми процентного та комісійного доходу, тис. грн			
частка прибутку у валовому доході			
розрахунковий розмір роялті			

Отже в межах трьох варіантів розрахунку оцінювачем було отримано кілька варіантів ставки роялті, які порівняно та узгоджено в таблиці нижче:

Таблиця 7.

Узгодження результатів визначення ставки роялті

Метод визначення ставки	За формулою з урахуванням частки прибутку у валовому доході ліцензіата	за «Правилом 25»	за даними таблиць стандартних ставок	
отриманий результат			5%	10%
середнє				
медиана				
мода				

Отже, оцінювач робить висновок, що найбільш точним буде використання ставки роялті у розмірі X%.

Визначення вартості об'єкта оцінки

Для визначення вартості об'єкта оцінки було використано прогнозовані показники процентного та комісійного доходу (див. таблицю 4) в якості бази нарахування роялті відповідно до проекту Угоди. При цьому оцінювачі припускають, що протягом дії ОІВ власник ОІВ не потребуватиме будь-яких витрат для утримання захисту ОІВ.

Ставка дисконтування була розрахована кумулятивним шляхом:

- в якості безризикової величини було використано середнє значення ставки за депозитами за рік до дати оцінки за даними НБУ 13,10%;

- сумарна премія за ризик, з точку зору оцінювачів, має відображати рівень дохідності від діяльності імовірних користувачів використовуваного ОІВ, тобто в даному випадку оцінювачі припускають, що це фактично отримана за повний рік до дати оцінки (2017р наявні фактичні дані) рентабельність власного капіталу XXX XXX%.

Отже загальна ставка дисконтування складе 29,47%,

Результати обчислень показані в таблиці нижче.

Таблиця 8.

Визначення вартості об'єкта оцінки

Показник	Роки прогнозу	
	1	2
Прогноз суми процентного та комісійного доходу		
Ставка роялті		
Очікувані платежі за роялті		
коефіцієнт дисконтування		
Приведений грошовий потік		
Вартість права користування ОІВ		тис. грн

Таким чином, вартість права користування знаком для товарів і послуг відносно послуг XXXX класів МКТП за свідоцтвом України № XXXX від

XXXX року, складає (без урахування ПДВ):

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX) грн.

УЗГОДЖЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ. ВИСНОВКИ

Для визначення ринкової вартості об'єкта оцінки було використано дохідний підхід, у результаті чого отримані такі значення вартості об'єктів оцінки (без урахування ПДВ): XXXXXXXXXXXXXXXXгрн. при ставці роялті XX%.

Беручи до уваги описані вище припущення та характеристики оцінюваного об'єкта, з точки зору оцінювачів, отриманий результат в значній мірі відповідає базі ринкової вартості, тому може бути визнаний як ринкова вартість об'єкта оцінки.

Відповідно,

***Ринкова вартість права користування знаком для товарів і послуг
відносно послуг XXXX класів МКТП за свідоцтвом України № XXXX від
XXXXXроку, складає (без урахування ПДВ):
XXXXXXX грн.***

ДОДАТКИ