



Deloitte.



**Практическое руководство по проведению оценки
активов в рамках проектов, реализуемых с участием
Государственной корпорации «Российская корпорация
нанотехнологий»**

**Часть 2
Руководство по применению**

Москва

2010

Содержание

1. ВВЕДЕНИЕ	4
1.1. Статус Руководства по применению	4
1.2. Как пользоваться Руководством	5
2. ОБЪЕКТ ОЦЕНКИ	8
2.1. Объект права	8
2.1.1. Идентификация и классификация объектов права	8
2.2. Описание оцениваемых прав и определяемой в Отчете величины стоимости	15
2.3. Описание БОТ	16
2.3.1. Состав БОТ. Достаточность НМА для БОТ	16
2.3.2. Фактор личности разработчика (отделимость от создателя)	17
2.3.3. Обоснование фазы венчурного финансирования	17
2.3.4. Обоснование сроков жизни технологии и НМА из ее состава	18
2.3.5. Выводы по результатам анализа характеристик БОТ	19
2.4. Описание Проекта / продукта, планируемого к производству с использованием оцениваемой технологии	22
3. ДОПУЩЕНИЯ И ОГРАНИЧЕНИЯ	25
3.1. Проверка правомочности допущений	25
4. ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ	27
4.1. Запрос исходной информации	27
4.2. Требования к работе с информацией	27
4.2.1. Категории исходной информации	27
Допущения	28
Информация, предоставленная Заказчиком	28
Нормативные акты	28
Информация из сети Интернет	28
Информация из периодических печатных изданий или книг	29
Результаты опроса экспертов	29
4.2.2. Общие правила оформления источников информации	29
4.3. Требования к анализу рынка (применяется только для оценки НМА)	30
4.3.1. Общие положения	30
4.3.2. Краткий отчет по результатам анализа рынка Продуктов Проекта	31
5. ВЫБОР МЕТОДОВ РАСЧЕТА	32
5.1. Общая информация	32
5.1.1. Метод оценки добавочного дохода или экономии затрат (Premium Profits Method или Incremental Income Method)	32
5.1.2. Метод остатка для НМА (Excess-Earnings Method, EEM)	33
5.1.3. Метод освобождения от роялти (Relief-From-Royalty Method)	33
5.1.4. Метод «NPV Проекта»	34
5.2. Определение применимости методов	34
5.3. Выбор концепции счета	35
6. РАСЧЕТНЫЕ ПАРАМЕТРЫ	38
6.1. Ставка дисконтирования	38
Базовая ставка дисконтирования	39
Корректировки базовой ставки дисконтирования	40
Определение стоимости собственного капитала	41

Определение безрисковой ставки.....	42
Определение рыночной премии за риск инвестирования в акционерный капитал и премии за страновой риск	42
Определение коэффициента бета	42
Расчет бездолговой беты (коэффициента бета, очищенного от эффекта финансового рычага).....	43
Финансовая структура компании.....	43
Премия за малую капитализацию (размер компании).....	44
Премия за специфический риск рассматриваемой компании.....	44
Определение стоимости заемного капитала.....	45
Расчет средневзвешенной стоимости капитала (WACC).....	45
6.2. Определение продолжительности прогнозного и постпрогнозного периодов	46
6.3. Краткое пояснение по диапазону ставки роялти.....	47
6.4. Учет выгод от амортизации НМА	49
6.5. Анализ чувствительности	49
6.6. Распределение стоимости БОТ.....	50
7. ПРОВЕРКА.....	55
Приложение 1	59

1. ВВЕДЕНИЕ

1.1. Статус Руководства по применению

Настоящее Руководство по применению является второй частью **Практического руководства по проведению оценки активов в рамках проектов, реализуемых с участием Государственной корпорации «Российская корпорация нанотехнологий»** (далее – Руководство по применению) и не может трактоваться и использоваться в отрыве от Части 1 Практического руководства.

Руководство по применению не затрагивает методологических вопросов и не содержит справочных материалов. В то же время оно целиком основано на методологических предпосылках и требованиях, содержащихся в Части 1 Практического руководства.

Руководство по применению отражает вопросы содержания отчета об оценке, не ограничивая Оценщика в выборе методов и техник. Основное назначение Руководства – предоставить Оценщику структурированный тематический перечень вопросов, ответы на которые позволят ему проводить оценку корректно и в нужном направлении.

Руководство по применению реализовано в виде набора стандартизированных форм. Данный формат преследует несколько целей:

- Заполняемые Оценщиком формы содержат стандартизированные выводы по результатам прохождения значимых этапов оценки. При этом их заполнение не снимает с Оценщика обязанности включать в отчет все иные существенные, с его точки зрения, выводы, помимо предлагаемых в формах.
- Использование стандартизированных форм гарантирует связанность структуры и логическую целостность отчета, обеспечивая контроль движения значимой для оценки информации от ее первоисточника и до использования (после классификации, анализа и интерпретации Оценщиком) при формировании итоговых выводов оценки.
- Предоставляется инструмент проверки, что дает возможность заинтересованным сторонам осуществлять дополнительный контроль качества работ;
- Содержащаяся в Руководстве структурированная информация для общих случаев позволит Оценщику оперативно выявить, какие дополнительные данные потребуются ему для проведения оценки в конкретной ситуации и сформировать узконаправленные дополнительные уточняющие запросы для их получения.
- Предлагаются механизмы унификации формата предоставления значимых данных, что позволит пользователю отчета с минимальными усилиями получать ключевую информацию о проделанной работе.
- Установлены требования к раскрытию информации, которая должна содержаться в отчете об оценке, а также регулируется степень раскрытия этой информации. Тем самым регламентируется необходимость выполнения Оценщиком определенных шагов при проведении оценки, а также заданного объема работ для обеспечения необходимого качества.

В случае если какой-либо аспект конкретной оценки не отражен в Руководстве по применению, Оценщику при проведении оценки следует пользоваться рекомендациями и требованиями, содержащимися в Части 1 Практического руководства.

1.2. Как пользоваться Руководством

Структура документа в целом соответствует структуре отчета об оценке и ходу проведения работ, поэтому рекомендуется использовать материалы и заполнять формы в той последовательности, в какой они представлены в Руководстве.

Оценщик, выполняя работы, обращается к требованиям Руководства по применению о раскрытии информации и, там где это требуется, добавляет в отчет таблицы, составленные и заполненные по результатам проведенного исследования и расчетов по соответствующей форме. Отходить от форм, в частности менять формулировки вопросов, последовательность строк, удалять отдельные строки и столбцы, допустимо только при условии согласования таких изменений с Заказчиком. В противном случае такие формы будут признаваться заполненными некорректно (см. главу 7 Руководства по применению).

В таблице ниже представлена матрица применимости форм, представленных в Руководстве по применению, в зависимости от типа оцениваемого актива.

Таблица 1 – 1

Матрица применимости форм при оценке различных типов активов

№ п/п	Название формы	Тип актива			
		НМА	ОС	Бизнес (венчурные компании)	Бизнес (традиционные компании)
1	2	3	4	5	6
1	Ф.2-1-1. Отчет о результатах идентификации объектов права	+	+	+	+
2	Ф.2-1-2. Идентификация активов КДА, входящей в состав объектов права			+	
3	Ф.2-1-3. – Ф.2-1-6. Отчет о результатах идентификации характеристик объектов оценки, относящихся к технологическим (и другим типам) НМА	+			
4	Ф.2-3-1. Состав бизнесобразующей технологии в рамках Проекта	+		+	
5	Ф.2-3-3. Отчет об определении сроков жизни всех НМА из состава БОТ	+		+	
6	Ф.2-3-4. Ключевые характеристики оцениваемой БОТ»	+		+	
7	Ф.2-4-1. Ключевые характеристики способа коммерциализации	+		+	
8	Ф.2-4-2. Характеристики продукции проекта	+		+	+
9	Ф.3-1. Отчет о результатах определения правомочности допущений	+	+	+	+
10	Ф.4-2-1. Источники информации (информация, предоставленная Заказчиком)	+	+	+	+
11	Ф.4-2-2. Источники информации (нормативные акты)	+	+	+	+
12	Ф.4-2-3. Источники информации (информация из сети Интернет)	+	+	+	+
13	Ф.4-2-4. Источники информации (информация из периодических печатных изданий или книг)	+	+	+	+
14	Ф.4-2-5 Источники информации (результаты опроса экспертов)	+	+	+	+

№ п/п	Название формы	Тип актива			
		НМА	ОС	Бизнес (венчурные компании)	Бизнес (традиционные компании)
15	Ф.4-3-1. Отчет о рассмотренных сегментах рынка и источниках информации для анализа рынка	+		+	+
16	Ф.4-3-2. Отчет по результатам анализа рынка Продукта Проекта	+		+	+
17	Ф.5-2. Определение применимости и весов методов	+			
18	Ф.5-3. Отчет о выбранной концепции счета в рамках доходного подхода	+		+	+
19	Ф.6-1-1. Оценка качества прогнозов выручки и затрат	+		+	
20	Ф.6-1-2. Ключевые факторы и результаты при определении венчурной ставки дисконтирования	+		+	
21	Ф.6-1-3. Дополнительные факторы при определении венчурной ставки дисконтирования внутри возможного диапазона	+		+	
22	Ф.6-1-4 .Отчет о проведенных корректировках базовой венчурной ставки дисконтирования	+		+	
23	Ф.6-1-5. Расчет ставки WACC	+		+	+
24	Ф.6-2. Отчет о выборе прогнозного и постпрогнозного периодов	+		+	+
25	Ф.6-3-1. Отчет о результатах исследования диапазонов ставок роялти по данным инициативных обзоров	+			
26	Ф.6-3-2. Рейтинговый метод расчета ставки роялти	+			
27	Ф.6-3-3. Отчет по результатам расчета ставки роялти	+			
28	Ф.6-4. Отчет по результатам расчета амортизации НМА и ТАВ	+			
29	Ф.6-5. Отчет по результатам анализа чувствительности	+		+	

Некоторые формы рассчитаны на то, что по ним могут быть заполнены сразу несколько таблиц в отчете Оценщика. Это формы с описанием ключевых характеристик НМА (Ф.2-1-3, Ф.2-1-4, Ф.2-1-5, Ф.2-1-6), форма описания продуктов проекта (Ф.2-4-2) и (в отдельных случаях) иные формы.

Таблицы в отчете должны иметь собственную (сквозную или иную) нумерацию, по усмотрению Оценщика. При этом номера таблиц не должны совпадать с номерами форм из Руководства по применению, поскольку, как указано выше, по одной форме в отчете могут быть составлены несколько таблиц, а кроме того, он должен содержать также иные таблицы.

Тем не менее таблицы, составляемые по форме, должны сохранять наименование этой формы, а также в правом (или левом) верхнем углу таблицы должен быть указан код формы (например, Ф.2-1-3). Исказить код формы и наименование недопустимо.

Структура нумерации форм является вложенной. Первые две цифры кода соответствуют номеру раздела в Руководстве по применению, чтобы Оценщик мог легко ориентироваться, где искать описание и комментарии к предлагаемым формам. Третья цифра (если имеется) является порядковым номером формы внутри раздела.

В тех случаях, когда в форме предусмотрен столбец «Источник», Оценщику не нужно приводить обоснование значений, заносимых в форму, он должен лишь указать источник информации, в соответствии с требованиями раздела 4.2 Руководства по применению. В качестве источников информации могут быть указаны и разделы отчета, что также предусмотрено требованиями раздела 4.2. Если же указания источника форма не предусматривает, то в отчете должны быть представлены обоснования по каждому значению в форме (перед таблицей или после нее). В противном случае такое значение будет признаваться некорректным или необоснованным (см. главу 7 Руководства по применению).

Если какие-либо поля в конкретной ситуации не требуют заполнения, должно быть указано: «не требует заполнения», а в тексте отчета обосновано, почему. Наличие «пустых» ячеек будет свидетельствовать о несоблюдении Оценщиком требований Практического руководства (см. главу 7 Руководства по применению).

При заполнении форм необходимо соблюдать тип данных, предусмотренный соответствующей графой. Например, если требуется указать дату, не следует указывать число лет, если числовое значение – недопустимо указывать текст или дату. Когда Оценщику требуется представить комментарии к тем или иным значениям, указанным в таблице, их следует размещать не в ячейках, а под таблицей – в виде надлежаще оформленных примечаний.

Во всех случаях указания сроков (ограничений по срокам и др.) допускается указывать либо точную дату, либо число лет и точную дату (или событие), с которой этот срок исчисляется.

Во всех случаях, когда Оценщик выбирает из предложенного списка альтернатив графу «Иное», он в обязательном порядке должен заполнить соответствующее поле для расшифровки.

Если при описании формы содержится прямое указание на способы ее применения, то такие специальные указания имеют более высокий приоритет, чем указания общего характера, приведенные в данном разделе Руководства по применению.

Оценщик вправе самостоятельно выбрать место, где размещать таблицы, заполненные по формам Руководства по применению: в тексте отчета или приложениях к нему. Таблицами, заполненными по формам, можно заменять выводы по тексту отчета, если Оценщик полагает, что дополнительных выводов не требуется. Однако последнее не избавляет Оценщика от необходимости делать собственные выводы там, где этого требует логика отчета.

Строки форм, помеченные перед номером строки знаком «*» («звездочка») относятся к критически важным для результатов оценки, и при определении количества ошибок для этих строк ведется их отдельный учет.

2. ОБЪЕКТ ОЦЕНКИ

2.1. Объект права

2.1.1. Идентификация и классификация объектов права

По результатам идентификации и классификации объекта права необходимо заполнить таблицу по Форме 2-1-1.

Ф о р м а 2 – 1 – 1

Отчет о результатах идентификации объектов права

№ п/п	Характеристика	Описание
1	Объект(ы) права (свободная формулировка)	
*2	Объекты формируют единый лот Заполнить «Да/Нет» и привести основание в свободной формулировке	
*3	Количество НМА, вошедших в число объектов оценки (должно соответствовать количеству заполняемых таблиц по формам Ф.2-1- 3, Ф.2-1-4, Ф.2-1-5 и Ф.2-1-6)	
*3.1	Экономическая (оценочная) категория НМА	<ol style="list-style-type: none"> 1. Один или несколько НМА (в т.ч., возможно, маркетинговые, контрактные и иные), формирующих бизнесобразующую технологию или группу связанных технологий) 2. Один или несколько НМА (в т.ч., возможно, маркетинговые, контрактные и иные), являющихся частью бизнесобразующей технологии, но не формирующих ее целиком 3. Один или несколько НМА, не являющихся частью бизнесобразующей технологии (независимые НМА) 4. Прочие НМА (не относящиеся к технологическим) 5. Иное:
*3.2	Способы вовлечения НМА в потенциальную сделку, при которых отчет является применимым (отметить «X» одну или несколько опций)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Договор об отчуждении исключительного права (включая право на единую технологию), в т.ч. в целях оплаты взноса в уставный капитал (оценивается исключительное право¹) 2. Предоставление прав на использование НМА по лицензионному или сублицензионному договору с условием выплаты регулярного вознаграждения, размер которого является предметом исследования в оценке (оценивается ставка роялти²) 3. Передача права лицензиата (заключение лицензионного договора с паушальным платежом, возмездная переуступка прав и обязанностей стороны по лицензионному договору(ам) с известными условиями, отчуждение юридического лица — лицензиата, в т.ч. оплата взноса юридического лица в уставный капитал. Оценивается стоимость прав по лицензионному договору) 4. По-разному для различных объектов (заполняется отдельно по каждому объекту ниже)

¹ Более подробно см. таблицу 2–2.

² Более подробно см. таблицу 2–2.

№ п/п	Характеристика	Описание
		5. Иное:
4	Количество юридически сформированных объектов недвижимости среди оцениваемых (в соответствии с перечнем в потенциальном договоре купли-продажи)	
*4.1	Экономическая (оценочная) категория объектов недвижимости	1. Единая промышленная площадка (в т. ч. несколько площадок или часть площадки), цех или часть цеха для производства продукции Проекта 2. Земельный участок под застройку 3. Не связанные между собой объекты недвижимости 4. Группы объектов недвижимости 5. Иное:
5	Количество единиц движимого имущества (в соответствии с перечнем в потенциальном договоре купли-продажи)	
*5.1	Экономическая (оценочная) категория объектов движимого имущества	1. Преимущественно специальное или уникальное оборудование для целей реализации Проекта, которое изготавливается на заказ, а также запчасти и сопутствующее оборудование к нему 2. Преимущественно опытные образцы оборудования, являющиеся частью передаваемой технологии 3. Преимущественно стандартное оборудование, которое можно приобрести у различных поставщиков 4. Иное:
*6	Способы вовлечения движимого и недвижимого имущества в потенциальную сделку, при которых отчет является применимым (отметить «X» одну или несколько опций)	1. Договор купли-продажи или иной договор, предусматривающий переход права собственности, в т. ч. при оплате взноса в уставный капитал 2. Договор аренды или субаренды (условия описываются отдельно) 3. Передача права арендатора, т. н. продажа права аренды (переуступка прав и обязанностей стороны по договору(ам) аренды, отчуждение юридического лица — арендатора, в т. ч. оплата взноса юридического лица в уставный капитал) — условия описываются отдельно. 4. По-разному для различных единиц движимого имущества (заполняется отдельно по каждому объекту ниже) 5. Иное:
7	Количество предприятий среди вошедших в периметр оценки – не включая количество «компаний – держателей активов»	
8	Количество «компаний – держателей активов» (в т. ч. если оценивается доля) среди вошедших в периметр оценки	
9	Прочие, не перечисленные выше объекты права и способы их вовлечения в потенциальную сделку (перечислить и описать в свободной форме, либо указать «Нет»)	

Все аспекты, затрагивающие оценку бизнеса действующих предприятий (п. 7 Ф.2-1-1) и материальных активов (п. 3-6 Ф.2-1-1), – за исключением особых случаев, оговариваемых в тексте Части 1 Практического руководства, – должны рассматриваться в отдельных частях или томах отчета. В связи с тем, что оценка таких активов является распространенной и не вызывает сложностей, Оценщику рекомендуется проводить ее на основании наработанной оценочным сообществом практики и с учетом рекомендаций, изложенных в разделах 6.2 и 6.3 Части 1 Практического руководства.

По всем «компаниям – держателям активов» (КДА), указанным в п. 8 таблицы по форме Ф.2-1-1, необходимо представить отдельные таблицы, заполненные по форме Ф.2-1-2.

Ф о р м а 2 – 1 – 2

**Идентификация активов «компаний – держателя активов»,
входящей в состав объектов права**

№ п/п	Характеристика	Описание
1	Порядковый номер	
2	Наименование КДА	
*3	Передаваемая (оцениваемая) доля в компании	
*4	Количество НМА, принадлежащих КДА и вовлекаемых в сделку, для подготовки которой и выполняется оценка	
*4.1	Экономическая (оценочная) категория НМА	1. Несколько НМА (в т. ч., возможно, маркетинговые, контрактные и иные), формирующих бизнесобразующую технологию или группу связанных технологий)
		2. Один или несколько НМА (в т. ч., возможно, маркетинговые, контрактные и иные), являющихся частью бизнесобразующей технологии, но не формирующих ее целиком
		3. Один или несколько НМА, не являющихся частью бизнесобразующей технологии (независимые НМА)
		4. Прочие НМА (не относящиеся к технологическим)
		5. Иное:
5	Количество юридически сформированных объектов недвижимости, которыми владеет КДА	
*5.1	Экономическая (оценочная) категория объектов недвижимости	1. Единая промышленная площадка (в т. ч. несколько площадок или часть площадки), цех или часть цеха для производства продукции Проекта
		2. Земельный участок под застройку
		3. Не связанные между собой объекты недвижимости
		4. Группы связанных между собой объектов недвижимости
		5. Иное:

№ п/п	Характеристика	Описание
6	Экономическая (оценочная) категория объектов движимого имущества	1. Преимущественно специальное или уникальное оборудование для целей реализации Проекта, которое изготавливается на заказ или самой КДА, а также запчасти и сопутствующее оборудование к нему
		2. Преимущественно опытные образцы оборудования, являющиеся частью передаваемой технологии
		3. Преимущественно стандартное оборудование, которое можно приобрести у различных поставщиков
		4. Иное:
7	Количество компаний (или долей в уставном капитале компании), которыми владеет КДА, не включая количество дочерних КДА	
8	Количество дочерних КДА (в т. ч. если оценивается доля), которыми владеет рассматриваемая КДА	
9	Прочие, не перечисленные выше объекты права и способы их вовлечения в потенциальную сделку (перечислить и описать в свободной форме, либо указать «Нет»)	

Если это является уместным, то аналогичным образом следует раскрыть п. 8 таблицы по форме Ф.2-1-2 (*Количество дочерних КДА (или долей в них)*), которыми владеет рассматриваемая КДА).

По каждому НМА, учитываемому в п. 3 формы Ф.2-1-1 и в п. 4 формы Ф.2-1-2 (*Количество НМА, вошедших в периметр оценки*), в отчете должны быть представлены таблицы с описанием ключевых юридических и экономических характеристик, составленные по формам Ф.2-1-3 – Ф.2-1-6 (в зависимости от типа НМА). В таблице 2–1 дана классификация НМА по типам.

Отметим, что в целях настоящей классификации лицензионные договоры рассматриваются не как контрактные НМА (хотя в какой-то степени это справедливо), а как «производное право (от исключительного) на лежащие в их основе нематериальные активы». Таким образом, например, если оцениваются права по лицензионному договору на использование «молекулы», то в целях настоящего Практического руководства это классифицируется как «оценка производного права», то есть права на получение прав лицензиата в отношении технологического НМА – изобретения (формулы химического соединения), охраняемого патентом. Подробнее см. описание выше, а также в разделе 4.1 Части 1 Практического руководства.

Все контрактные НМА, связанные с недвижимостью и движимым имуществом (например, если оценивается право аренды земельного участка на 49 лет), следует относить к классическим/типовым задачам оценки недвижимости, которые не являются предметом регулирования настоящего Практического руководства. К контрактным НМА, признаваемым соответствующими Ф.2-1-6, относятся прежде всего контракты на поставку сырья или компонентов, а также контракты, связанные со сбытом, то есть контракты, связанные с бизнесом.

Таблица 2 – 2

Классификация НМА по типам

	№ формы для заполнения			
	Ф.2-1-3	Ф.2-1-4	Ф.2-1-5	Ф.2-1-6
Тип НМА	Технологические НМА	Маркетинговые НМА	НМА, связанные с обработкой данных	Контрактные НМА
Перечень подтипов НМА, входящих в указанный тип	Патенты на изобретения, полезные модели, промышленные образцы	Товарные знаки	Программное обеспечение	Контракты на условиях лучше рыночных
	Секреты производства (ноу-хау)	Доменные имена	Базы данных (как оболочки для хранения информации)	Договоры франчайзинга
	Топологии интегральных микросхем			Права требования
	Конструкторская и техническая документация			
	Технические условия			
	Учебно-методические материалы			

В связи с тем, что приведенные ниже таблицы содержат требования к раскрытию информации, которая может быть получена или извлечена из различных исходных документов (Задание на оценку, патент, лицензионный договор, допущения, документы о прохождении клинических испытаний и прочие), для обеспечения возможности быстрой выборочной проверки предусмотрено заполнение столбца «Источник информации» для каждой существенной характеристики НМА, с тем чтобы было понятно происхождение того или иного свойства НМА.

Во всех случаях указания сроков (ограничений по срокам и др.) допускается указывать либо точную дату, либо число лет и точную дату (или событие), с которой срок исчисляется.

Форма 2 – 1 – 3

Отчет о результатах идентификации характеристик объектов права, относящихся к технологическим НМА

№ п/п	Характеристика	Описание	Источник информации
1	Порядковый номер НМА в составе объектов права		
2	Подтип технологического НМА		[]
3	Описание НМА		[]
4	Балансовая стоимость		[]
Сведения об исключительных(*) правах на НМА (заполняется всегда)			
*5	Правовой режим для правообладателя		[]
*6	Правоустанавливающие документы		[]
*7	Техническая документация		[]
*8	Дата возникновения исключительного права на НМА		[]

№ п/п	Характеристика	Описание	Источник информации
*9	Автор(ы)		[]
*10	Правообладатель(и)		[]
*11	Ограничения исключительных прав по территории действия		[]
*12	Ограничения исключительных прав по сроку действия		[]
*13	Иные ограничения исключительных прав		[]
*14	Разрешение на применение НМА (если не уместно – указать)		
Сведения о правах лицензиата по лицензионному договору (если отчуждающая сторона, т.е. текущий правообладатель, является лицензиатом)			
*15	Правообладатель (лицензиат) по лицензионному договору		[]
*16	Ограничения прав по территории использования		[]
*17	Ограничения прав по сроку использования		[]
*18	Разрешенные по лицензионному договору способы использования НМА		[]
*19	Лицензионный договор предусматривает выплаты лицензиару (обладателю исключительных прав) в течение срока действия договора (только «Да/Нет»)		[]
*20	Если на предыдущий вопрос дан ответ «Да», то указать размер и условия выплат, предусмотренных договором. Иначе – ничего не указывать		[]
*21	Прочие (нефинансовые, т. е. не включенные в п. 20) обязательства лицензиата (указать в свободной форме):		
*22	Исключительная / неисключительная (простая) лицензия		[]
23	Лицензионный договор прошел государственную регистрацию		[]
Сведения об оцениваемых правах (заполняется только строка 24, если оцениваются права текущего правообладателя, и все строки – при оценке части прав текущего правообладателя)			
*24	Передаваемые (оцениваемые) права соответствуют объему прав текущего правообладателя (только «Да/Нет»). <u>Примечание:</u> если передаваемые права соответствуют объему прав текущего правообладателя – строки ниже не заполнять		[]
*25	Объем права разрешенного использования НМА (только для (суб)лицензионного договора):		[]
	• Вид лицензии (если уместно)		[]
	• Способ(ы) разрешенного использования		[]
	• Ограничения передаваемых прав по территории использования		[]

№ п/п	Характеристика	Описание	Источник информации
	<ul style="list-style-type: none"> Ограничения передаваемых прав по сроку использования 		[]
	<ul style="list-style-type: none"> Иные ограничения передаваемых прав 		[]
*26	(Суб)лицензионный договор будет предусматривать выплаты лицензиару в течение срока действия договора (только «Да/Нет»)		[]
*27	Если на предыдущий вопрос дан ответ «Да», то указать условия выплаты, предусмотренные договором. Иначе – ничего не указывать		[]
28	Прочие (нефинансовые, т. е. не включенные в п. 27) обязательства лицензиата		[]
29	Возможность самостоятельного использования лицензиаром		[]

Примечание: () Если исключительное право на дату оценки обременено лицензионным договором, то описывается исключительное право без учета наличия каких-либо лицензионных договоров. Права по соответствующим лицензионным договорам описываются в следующей секции Ф.2-1-3.*

Пояснения к заполнению некоторых полей формы Ф.2-1-3:

- Система нумерации объектов права выбирается Оценщиком самостоятельно.
- Классификация технологического НМА – в соответствии с таблицей 2-1.
- Описание НМА – четкое определение, выделяющее НМА в качестве уникального объекта.
- Пример для заполнения пункта 4: *Исключительное право / право, полученное по лицензионному договору.*
- Пример для заполнения пункта 5: *Патент / заявка на патент / положение о коммерческой тайне заявителя.*
- Пункт 6 – требуются дата, номер и наименование технической документации (носителя информации). Например: *опытно-промышленный регламент на производство, операционные карты и т.д.*
- Пример для заполнения пункта 7: *Дата приоритета или дата признания ноу-хау нематериальным активом.*
- Пример для заполнения пункта 13: *Документально подтвержденные сведения о прохождении клинических и иных исследований, полученные необходимые разрешения / допуски на применение и т. д.*
- Пример для заполнения пунктов 21, 28:
 - обязательства закупать комплектующие у определенного лица;
 - обязательства продавать продукцию определенному лицу;
 - обязательство передать частично или полностью права по лицензионному договору третьей стороне в будущем;
 - обязательства по передаче прав на НМА, которые будут получены с использованием (на основе) данного НМА, третьей стороне и др. (указать в свободной форме).

В столбце «Источник информации» следует указывать номер и наименование документа, из которого взята данная информация. Ссылка на источник информации должна быть оформлена в порядке, предусмотренным Руководством по применению.

Остальные типы НМА идентифицируются по формам (Ф.2-1-4, Ф.2-1-5 и Ф.2-1-6), схожим с Формой идентификации технологического НМА (Ф.2-1-3). Образцы приведены в Приложении 1.

2.2. Описание оцениваемых прав и определяемой в Отчете величины стоимости

В соответствии с законодательством РФ, НМА сами по себе не могут являться объектами оценки. В качестве объектов оценки выступают права на НМА.

В связи с этим Оценщик должен корректно идентифицировать объект оценки, возможно, даже уточняя формулировки, приведенные в Задании на оценку.

Наилучшим образом трансформацию объектов права в объекты оценки иллюстрирует параллельное рассмотрение этого процесса для НМА и для основных средств (ОС). Ниже приведена таблица соответствия объектов права и объектов оценки для данных типов активов.

Т а б л и ц а 2 – 3

Соответствие объектов права и объектов оценки для НМА и объектов основных средств

Материальные активы (на примере объекта основных средств, ОС)	Форма вовлечения в потенциальную сделку	Купля-продажа	Передача в аренду	Передача права аренды (права арендатора)
	Объект права	ОС	ОС	ОС
	Объект оценки	Право собственности на ОС	Срочное право пользования и владения ОС	Право аренды ОС
	Определяемая величина	Рыночная стоимость	Арендная плата	Стоимость права аренды
Нематериальные активы	Форма вовлечения в потенциальную сделку	Отчуждение исключительных прав	Предоставление по лицензионному договору	Передача права лицензиата
	Объект права	НМА	НМА	НМА
	Объект оценки	Исключительное право на НМА	Право, предоставленное по лицензионному договору	Право на получение прав на использование НМА по лицензионному договору
	Определяемая величина	Рыночная стоимость исключительного права	Размер лицензионных отчислений	Стоимость прав на использование в рамках лицензионного договора на определенных условиях (в т. ч. при ненулевых лицензионных отчислениях)

По результатам анализа оцениваемых НМА, выполненного по формам Ф.2-1-3, Ф.2-1-4, Ф.2-1-5 и Ф.2-1-6, Оценщик на основании таблицы 2–2 самостоятельно формулирует раздел отчета «**Объект оценки**». При этом, если итоговая формулировка объекта оценки, предлагаемая Оценщиком, не совпадает с формулировкой в Задании на оценку, Оценщику надлежит ввести соответствующее ограничение и ориентироваться на собственную формулировку объекта оценки (в дальнейшем для того, чтобы отчет мог быть признан соответствующим договору, рекомендуется привести Задание на оценку в соответствие с формулировкой, принятой Оценщиком).

2.3. Описание БОТ

В случае если Оценщик определил (Ф.2-1-1, строка 3.1), что для совокупности НМА экономической (оценочной) категорией является БОТ (бизнесобразующая технология) или ее часть (выбор 3.1.1., 3.1.2.), то объектом оценки де-факто будут не отдельные НМА, а технология целиком, то есть БОТ. Полное определение БОТ приведено в тексте Части 1 Практического руководства (см. «Глоссарий»).

2.3.1. Состав БОТ. Достаточность НМА для БОТ

Необходимо провести (и отразить в отчете) анализ на предмет того, достаточно ли для внедрения БОТ (можно сказать, и для реализации Проекта) оцениваемых НМА, или требуется привлечение дополнительных НМА.

В общем случае для вынесения суждения о достаточности следует ответить на вопрос, соответствует ли приведенный перечень активов основному критерию БОТ: **достаточно ли их для типичного участника рынка для организации на их основе производства продукции с заданными ТЭП?**

Перечень допустимых источников информации и последовательность действий приведены в разделе 3 Части 1 Практического руководства. В отчете должна быть приведена таблица по форме Ф.2-3-1 (пояснения к строкам и столбцам формы приведены далее по тексту).

Ф о р м а 2 – 3 – 1

Состав бизнесобразующей технологии в рамках Проекта

№ НМА	Наименование НМА из состава БОТ	Подтип НМА	Обоснование технической необходимости включения в состав БОТ	Обоснование доступности для БОТ	Ограничение права по территории и способу использования	Ограничение права использования по сроку	Способ, источник включения НМА в состав БОТ для реализации Проекта
-------	---------------------------------	------------	--	---------------------------------	---	--	--

*1
*2
*...

В состав БОТ включаются не юридические сущности оцениваемых и иных НМА, а сами НМА, лежащие в их основе. Иными словами, если в составе объектов оценки есть лицензия на изобретение, то в состав БОТ включается не лицензия, а само изобретение, но с учетом информации об ограничении прав использования, в том числе по территории и сроку. То же касается и любых других контрактных НМА, которые обеспечивают поступление в Проект (на тех или иных правах) необходимых для запуска и внедрения БОТ нематериальных активов. Подтип НМА указывается в соответствии с классификацией, представленной в таблице 2–1.

Обоснование технической необходимости включения в состав БОТ готовится в соответствии с рекомендациями Части 1 Практического руководства.

Обоснование доступности для БОТ: по НМА не из состава оцениваемых требуется привести обоснование, почему они будут доступны для БОТ при ее приобретении третьим лицом (например, на основании допущения из Задания на оценку).

Способ включения НМА в состав БОТ для реализации Проекта подразумевает указание юридической формы передачи («отчуждение исключительного права», или «предоставление права на использование лицензии», обязательство по передаче на определенных условиях и др.), а также финансовых условий передачи и оговоренных сроков. Источник включения: например, «из состава объектов оценки»; «прочие НМА, вносимые совместно с оцениваемыми»; «приобретаются на открытом рынке» или иное.

В таблицу по форме Ф.2-3-1 заносится информация, фактически представляющая собой выводы по результатам анализа состава БОТ. В отчете должны быть приведены все суждения Оценщика, на которых строятся данные выводы, включая анализ избыточности или необходимости НМА, доступности НМА на рынке, описание нерыночных условий, на которых НМА передаются в Проект. Суждения могут быть представлены в отчете в свободной форме.

2.3.2. Фактор личности разработчика (отделимость от создателя)

Оценщик приводит в отчете документ или иное основание, по которому у разработчика технологии существуют обязательства перед потенциальным типичным покупателем технологии по ее доработке (в случае необходимости) и участию в ее коммерциализации, либо указывает на факт отсутствия подтвержденных обязательств у разработчика.

В случае наличия обязательств требуется указывать условия участия разработчика в доработке и коммерциализации технологии (прежде всего – на возмездной или безвозмездной основе).

2.3.3. Обоснование фазы венчурного финансирования

В Руководстве по применению для определения фаз венчурного финансирования используется классификация, приведенная в Глоссарии Части 1 Практического руководства.

Определяя фазу венчурного финансирования, следует провести ее сопоставление с характеристиками зрелости технологии. Для однозначного обоснования фазы Оценщику следует включить в отчет таблицу, заполненную по форме Ф.2-3-2.

Обоснование фазы венчурного финансирования

1. Компания имеет опыт успешного серийного производства и продаж				
Да	1.1. Занимаемая доля рынка крайне мала. Финансирование ориентировано на расширение (масштабирование) производства и продвижение продукта на рынке			
	Да	1.1.1. Вывод: четвертая фаза		
	Нет	1.1.2. Доля рынка заметна, компания уже прошла этап первичного завоевания доли рынка. Компания получает существенные доходы от коммерческого использования технологии и имеет возможность ограниченно пользоваться заемными средствами для развития, однако для дальнейшей экспансии в рамках страны или выхода на зарубежные рынки требуются новые инвестиции		
		Да	1.1.2.1. Вывод: выход из проекта (Bridge financing)	
		Нет	1.1.2.2. Вывод: четвертая фаза	
Нет	1.2. Технология существует только в виде идей и набросков. Требуется небольшой капитал для работы над идеей и исследования ее коммерческой реализуемости и привлекательности, либо для доукомплектования управленческой команды и составления бизнес-плана			
	Да	1.2.1. Вывод: начальная фаза (seed)		
	Нет	1.2.2. Компания – обладатель БОТ не приносит прибыли, но уже представляет собой сложившуюся компанию, имеет опытные образцы продукции и, возможно, определенную выручку от опытного производства		
		Да	1.2.2.1. Вывод: третья фаза	
		Нет	1.2.2.2. Возможно, есть лабораторный образец продукта, требуются инвестиции в дальнейшую разработку технологии и и создание опытного образца продукта для подготовки технологии к внедрению в серийное производство	
			Да	1.2.2.2.1. Вывод: вторая фаза
			Нет	1.2.2.2.2. Вывод: третья фаза

2.3.4. Обоснование сроков жизни технологии и НМА из ее состава

Следует отметить, что все определения даны в разделе 4.6 Части 1 Практического руководства и приводятся здесь лишь для удобства пользователя.

Срок жизни активов – период, в течение которого владелец может рассчитывать на получение экономических выгод от его использования.

В отчете должен быть указан и обоснован юридический и экономический срок жизни НМА.

Юридический срок жизни – указывается в соответствии с данными таблиц по формам Ф.2-1-3, Ф.2-1-4, Ф.2-1-5, Ф.2-1-6 (раздел «Передаваемые (оцениваемые) права». **Юридический срок жизни начинается с момента начала действия исключительных или иных прав на НМА и заканчивается в момент прекращения действия этих прав (с учетом юридически возможной и экономически оправданной пролонгации).**

Экономический срок жизни НМА представляет собой период, в течение которого использование актива приносит прибыль. **Этот период начинается со стадии «готовый НМА» (см. определения в разделе 4.6 Части 1 Практического руководства) и заканчивается, когда: 1) его использование перестает быть рентабельным, или 2) использование другого актива становится более рентабельным.**

Дата окончания экономического срока жизни НМА не может быть позже даты истечения его юридического срока жизни.

Результаты обоснования юридических и экономических сроков жизни каждого НМА из состава БОТ (раздел 2-3-1 Руководства по применению, Ф.2-3-1) приводятся по форме Ф.2-3-2.

Ф о р м а 2 – 3 – 3

Отчет об определении сроков жизни всех НМА из состава БОТ

№ п/п	Наименование НМА	Дата создания	Полный юридический срок жизни	Дата начала экономического срока жизни	Полный экономический срок жизни
*1					
*					

По результатам анализа компонентов БОТ Оценщик делает вывод в отношении сроков экономической жизни всей технологии.

2.3.5. Выводы по результатам анализа характеристик БОТ

По результатам всестороннего анализа технологии в тексте отчета Оценщик должен заполнить таблицу по форме Ф.2-3-4.

Ф о р м а 2 – 3 – 4

Ключевые характеристики оцениваемой БОТ

№ п/п	Вопросы	Описание
1	Краткое наименование технологии	
2	Возможные отрасли использования технологии (в произвольной форме)	
3	Наименование направления по Классификатору направления нанотехнологий (КНН)*	
4	Краткое описание новизны и преимуществ технологии относительно технологий, существующих на рынке (в свободной форме)	
*5	Фаза венчурного финансирования (в соответствии с Ф.2-3-2)	
*6	Новизна технологии (отметить «X» только одну опцию)	1. Существующая на рынке технология производства
		2. Новая технология производства, имеющая прямые аналоги на рынке
		3. Новая технология производства, не имеющая прямых аналогов на рынке
		4. Новая технология, возможности реализации которой не доказаны

№ п/п	Вопросы	Описание
*7	Тип технологии (отметить «X» только одну опцию)	1. Удовлетворяет давно ощущаемую потребность или создает новую отрасль промышленности
		2. Технология дает значительное преимущество в производстве существующего вида продукции или в обслуживании
		3. Технология создает некоторое преимущество в существующем виде продукции или обслуживании
*8	Применение технологии позволяет обеспечить следующее (отметить «X» только одну опцию)	1. Значительное (более чем в 2 раза) снижение себестоимости производства продукта при сохранении заданного качества за счет повышения эффективности технологии производства
		2. Снижение себестоимости производства продукта при сохранении заданного качества за счет повышения эффективности технологии производства
		3. Значительное улучшение качества известного продукта
		4. Значительное улучшение качества известного продукта и снижение себестоимости его производства
		5. Создание нового продукта, выпуск которого (или аналогов которого) без данной технологии (на базе имеющихся технологий) невозможен
		6. Иное (в исключительных случаях):
*9	Стадия зрелости технологии (отметить «X» только одну опцию)	1. НИР/НИОКР (требуется инвестиции в доработку технологии)
		2. Имеются лабораторные образцы продукции (требуется инвестиции в налаживание выпуска опытной партии продукции)
		3. Выпущены опытные образцы продукции (требуется инвестиции в создание технических регламентов для запуска серийного производства, возможно, понадобятся инвестиции в доработку технологии или ее отдельных элементов для целей серийного производства)
		4. Продукция выпускается экспериментально на 1–2 предприятиях
		5. Продукция запущена в серийное производство
*9.1	Стадии зрелости технологии в фармацевтической отрасли (отметить «X» только одну опцию) <u>Внимание:</u> заполняется только для технологий в фармацевтической отрасли!	1. Доклинические испытания – стадия разработки лекарств, заключающаяся в отборе молекул – клинических кандидатов и разработке готовых лекарственных форм для клинических исследований
		2. Первая фаза клинических испытаний – клинические исследования, проводимые для оценки параметров фармакокинетики и переносимости, изучаемых, как правило, на здоровых пациентах
		3. Вторая фаза клинических испытаний – клинические исследования, проводимые для определения эффективности и побочных негативных эффектов, отрицательно влияющих на безопасность применения
		4. Третья фаза клинических испытаний – клинические исследования, проводимые для всесторонней оценки эффективности, побочных явлений и безопасности длительного применения прототипа лекарственного средства в рамках полного курса лечения заболевания у значительного количества пациентов
		5. Регистрация нового лечебного средства
		6. Начало коммерциализации

№ п/п	Вопросы	Описание
*10	Объем средств, необходимый для доведения БОТ до состояния стадии зрелости «3» или стадии зрелости «б» – для технологии в фармацевтической отрасли (при условии того, что все промежуточные испытания, если они потребуются, будут успешными)	
*11	Зависимость от создателя/разработчика	<ol style="list-style-type: none"> <li data-bbox="746 566 1449 734">1. Технология нуждается в доработке и находится в существенной зависимости от ее разработчика. Технологических регламентов либо не существует, либо не позволяют полностью воспроизвести технологию без разработчика (либо его персонала). Коммерциализация без разработчика невозможна <li data-bbox="746 734 1449 902">2. Технология нуждается в незначительной доработке, которая потенциально может быть осуществлена соответствующим квалифицированным персоналом, однако участие разработчика значительно снижает риски коммерциализации, а участие персонала и других активов разработчика в проекте сокращает расходы проекта и сроки его реализации <li data-bbox="746 902 1449 1093">3. Технология не находится в сколь-нибудь значимой зависимости от разработчика, однако ее зрелость в значительной степени связана с наличием уникального, в т. ч. опытного оборудования, которое воплощает в себе рассматриваемую технологию и недоступность которого для потенциального покупателя существенно удлинит сроки реализации проекта и, возможно, оценку рисков <li data-bbox="746 1093 1449 1234">4. Технология не находится в сколь-нибудь значимой зависимости от разработчика и уникального, в т. ч. опытного оборудования. Технологические регламенты и иная техническая документация позволяют воспроизвести и внедрить технологию типичному потенциальному покупателю
*12	Ключевой предмет приложения технологии (глубина интеграции технологии в продукт) (отметить «X» наиболее подходящий вариант)	<ol style="list-style-type: none"> <li data-bbox="746 1234 1449 1379">1. Технология нацелена прежде всего на создание или улучшение (в т. ч. снижение себестоимости производства) конечного продукта в целом, предполагаемого к коммерциализации, но не его отдельных компонентов или модулей <li data-bbox="746 1379 1449 1547">2. Технология нацелена прежде всего на создание или улучшение (в т. ч. снижение себестоимости производства) одного или нескольких модулей конечного продукта, предполагаемого к коммерциализации, при этом сами модули не имеют собственного рынка, т. к. обычно не продаются иначе, как в составе конечного продукта <li data-bbox="746 1547 1449 1686">3. Технология нацелена прежде всего на создание или улучшение (в т. ч. снижение себестоимости производства) одного или нескольких компонентов конечного продукта, предполагаемого к коммерциализации, при этом рынок аналогичных компонентов существует
*13	Наименование ключевого предмета приложения технологии (наименование компонента(ов) или модуля(ей), если уместно)	
14	Краткий перечень основных продуктов, предполагаемых к коммерциализации	

№ п/п	Вопросы	Описание
*15	Полный срок экономической жизни технологии (от начала получения денежного потока от коммерциализации до окончания срока экономической жизни), лет	
16	Ключевые факторы, определяющие успех внедрения технологии (перечислить кратко)	
17	Ключевые факторы риска внедрения технологии (перечислить кратко)	

* Согласно Требованиям к составу и содержанию проектов в области нанотехнологий, предлагаемых к финансированию за счет средств ГК «РОСНАНО», утвержденным приказом генерального директора Российской корпорации нанотехнологий № 483 от 08.06.2010.

2.4. Описание Проекта / продукта, планируемого к производству с использованием оцениваемой технологии

Описание проекта и продуктов проекта выполняется в соответствии с рекомендациями, приведенными в разделе 4.7 Части 1 Практического руководства.

Ключевой момент, на который должен обратить внимание Оценщик, – соразмерность масштаба Проекта и требуемого масштаба для коммерциализации технологии. На этом этапе Оценщику следует определить, **что является продуктом коммерциализации технологии**. И в том случае, если этот продукт не совпадает с продуктом проекта РОСНАНО, по которому представлен бизнес-план, Оценщику следует принять решение о выделении из проекта той доли (подпроекта), которая будет относиться на оцениваемую технологию.

По результатам проведенного исследования и анализа Оценщик формулирует выводы о параметрах Проекта в таблице по форме Ф.2-4-1. Параметры продуктов Проекта сводятся в таблицы по форме Ф.2-4-2.

Ф о р м а 2 – 4 – 1

Ключевые характеристики способа коммерциализации

№ п/п	Наименование	Описание	Источник информации
1	Наименование проекта		
2	Цель проекта		
3	Краткий перечень продуктов проекта		
4	Перечень основных этапов реализации проекта		
5	Перечень основных статей затрат (инвестиций), необходимых для реализации проекта		
*6	Общий (недисконтированный, суммарный в ценах соответствующих лет) объем инвестиций венчурной фазы проекта, млн руб.		
*7	Численность ключевого персонала, без которого реализация Проекта либо невозможна, либо существенно затруднена (при выходе на проектную мощность)		
*8	Общая численность персонала (включая ключевой) при выходе на проектную мощность		

№ п/п	Наименование	Описание	Источник информации
*9	Общая площадь необходимых для будущего предприятия зданий и помещений (при выходе на полную мощность), суммарно, кв. м		
*10	Прогнозная годовая выручка от будущего предприятия при выходе на проектную мощность (в ценах соответствующих лет)		
*11	Прогнозная длительность венчурного периода (от даты оценки до достижения момента, с которого прогнозируется устойчивый рост выручки вплоть до проектной)		
*12	Дата (указать только год в формате ГГГГ) выхода на проектную мощность		

Ф о р м а 2 – 4 – 2

Характеристики продукции проекта

№ п/п	Наименование	Описание
1	Порядковый номер продукции проекта (по выбору Оценщика)	
2	Наименование продукции	
3	Единица измерения (используется в строках 11–13, 15 ниже и в прочих контекстах)	
4	Краткая характеристика продукции, преимущества перед ближайшими существующими аналогами	
5	Наименование отрасли производства (в свободной форме)	
6	Наименование сегмента рынка продукции	
7	География производства продукта	
8	География сбыта продукта	
*9	Каналы сбыта	Требуется налаживать «с нуля»
		Существуют, налажены (указать в свободной форме)
*10	Новизна продукции (отметить «X» только одну опцию)	1. Производимая и продаваемая продукция, с неизменными характеристиками
		2. продукция аналогична уже существующей, но имеет ряд новых незначительных свойств
		3. Новая продукция, которая существенно отличается от имеющихся на рынке аналогов, не была представлена на рынке и не имеет истории коммерческих продаж
		4. Продукция, ранее отсутствовавшая на рынке и обладающая уникальными, не известными рынку свойствами, не повторяющимися свойства любого иного известного продукта
*11	Полная себестоимость единицы продукции при выходе на проектную мощность (в ценах на дату оценки)	

№ п/п	Наименование	Описание
*12	Проектная мощность, единиц	
*13	Планируемая цена реализации продукции при выходе на проектную мощность (в ценах на дату оценки)	
14	Наименование ближайшего аналога	
*15	Стоимость ближайшего аналога на дату оценки (или средняя цена по группе аналогов)	
16	Ключевые факторы, определяющие успех продукции на рынке (перечислить кратко)	
17	Ключевые факторы риска выхода продукции на рынок (перечислить кратко)	

3. ДОПУЩЕНИЯ И ОГРАНИЧЕНИЯ

Допущение – это гипотеза или предположение относительно свойств объекта оценки, которые либо невозможно достоверно установить, либо они не соответствуют фактическому положению дел. Например, можно оценить объект в допущении, что он свободен от прав третьих лиц, хотя фактически он может быть обременен.

Ограничительное условие – это декларация Оценщика о явном снятии с себя ответственности (фактически – передаче ее на Заказчика или третьих лиц, т.к. кто-то ее все равно должен нести) за неоплаченную ему и невыполненную им работу, а также внешние обстоятельства или действия третьих лиц. Например, «Оценщик не несет ответственности за наличие скрытых факторов... ни за необходимость выявления таковых» (выявление таковых ложится на Заказчика и называется *due diligence*), или «Оцениваемые права считаются свободными от каких-либо претензий...» (ограничение ответственности за невыполненную юридическую проверку), или «Исполнитель не несет ответственности за недостоверность информации, предоставленной Заказчиком».

3.1. Проверка правомочности допущений

На Оценщике лежит ответственность по определению правомочности допущений, установленных Заданием на оценку, для целей оценки рыночной стоимости.

В раздел отчета «Допущения и ограничения» Оценщиком должны быть включены: явная и недвусмысленная декларация о проделанной им работе по определению правомочности использованных им в отчете допущений и отчет о результатах этой работы в виде таблицы по форме Ф.3-1.

В случае если по результатам определения правомочности допущение признается неправомочным, Оценщик должен привести расширенное обоснование этого факта, а также явно отразить в отчете отказ от использования данного допущения при расчете рыночной стоимости, а также о применении (или неприменении) данного допущения при расчете какого-либо иного вида стоимости.

Ф о р м а 3 – 1

Отчет о результатах определения правомочности допущений

№ допущения	Текст допущения	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]
*1							
*2							
*3	...						

Перечень тестов на правомочность

(если утверждение соответствует истине в отношении допущения, то результат теста = 1, иначе = 0):

- [1] Установлено Заданием на оценку или иными письменными указаниями Заказчика, приложенными к Отчету.
- [2] Является гипотезой или предположением относительно свойств Объекта оценки.
- [3] Не ограничивает ответственность Оценщика за обоснование или верификацию показателей, производных от рынка, а не объективных свойств Объекта или Продуктов Проекта.
- [4] Не устанавливает требований к выбору техник и методов оценки, а также иных требований, имеющих признаки вмешательства в деятельность Оценщика.
- [5] Не устанавливает (прямо или косвенно) ценовые параметры Объекта или Продуктов Проекта.

[6] Является правомочным для расчета рыночной стоимости (результат перемножения результатов тестов [1] – [5]). Если «1», то допущение признается правомочным, если «0», то неправомочным.

По результатам проверки правомочности Оценщик переносит неправомочные допущения в конец списка и приводит в отчете таблицу по форме Ф.3-1 с уже отсортированными допущениями (сначала правомочные, затем неправомочные), после чего они признаются в качестве полноценного источника информации о свойствах Объекта оценки (или окружающей среды), и на них появляется возможность ссылаться в отчете в виде [1.X], где «1» – категория источника информации – допущения (см. раздел 4.2), а «X» – номер допущения по таблице.

Отдельного упоминания заслуживает ситуация, когда Оценщику по объективным причинам требуется сделать допущение относительно свойств объекта оценки (объекта права), но письменного подтверждения от Заказчика по каким-либо причинам получено не было. Такая ситуация может сложиться, когда Заказчик не предоставляет информации, находящейся в его компетенции, и при этом не реагирует на письменное обращение Оценщика по поводу включения в оценку необходимого допущения (либо эта реакция не устраивает Оценщика). В этом случае Оценщик обязан:

- предпринять все возможные усилия для поиска этой информации в альтернативных (в т. ч. публичных) источниках;
- привести перечень полученной информации из альтернативных источников и обосновать, какая информация может быть признана наиболее достоверной и принять ее в работу;
- включить в отчет ограничительное условие, в котором Оценщик снимает с себя ответственность за возможную недостоверность принятой в работу информации по причине непредоставления ему этой информации (которая находится в юрисдикции Заказчика).

Приведенная выше последовательность действий является более полезной (с точки зрения качества оценки), чем использование механизма допущений.

4. Источники информации

4.1. Запрос исходной информации

Последовательность действий Оценщика по работе с исходной информацией приведена в разделе 3 Части 1 Практического руководства. По результатам предоставления исходной информации Оценщику надлежит составить итоговый перечень предоставленных РОСНАНО документов, которые используются в Отчете, и представить его в таблице по форме Ф.4-2-2, приведенной далее.

4.2. Требования к работе с информацией

Введение требований к описанию и использованию источников информации обеспечивает решение следующих задач:

- Все ссылки на любые источники в отчете должны быть снабжены номером источника, который гарантирует, что информация об этом источнике помещена в общее «хранилище» (таблицы), а также то, что она оформлена надлежащим образом, так как источники, сведенные в одном месте и в табличной форме, легко проверяемы. В зависимости от категории информации предусматривается наличие сведений, предусмотренных Стандартами (о наличии в отчете копий материалов, об авторстве и дате подготовки информации, о квалификации эксперта и т. д.).

Указание данных об использованных источниках информации позволит РОСНАНО:

- выносить суждения о глубине проведенных Оценщиком исследований и оценивать достоверность исходных данных.
- при необходимости, вести каталог используемых источников.

4.2.1. Категории исходной информации

Категории исходной информации, которые выделяются в настоящем Руководстве по применению:

1. Допущения.
2. Информация, предоставленная Заказчиком.
3. Нормативные акты.
4. Информация из сети Интернет (копии материалов обязательны).
5. Информация из периодических печатных изданий или книг.
6. Результаты опроса экспертов.

Всем источникам информации, приведенным в Отчете, присваиваются индивидуальные порядковые номера второго уровня (к примеру, А.В –), где «А» – номер категории исходной информации, в соответствии с вышеприведенной нумерацией, «В» – номер источника в рамках категории.

Под каждую категорию исходной информации предусматривается отдельная форма декларации.

Допущения

В качестве исходной информации Оценщик вправе принимать только те допущения, которые признаны им правомочными в результате анализа, в соответствии с разделом 3.1 Руководства по применению.

Информация, предоставленная Заказчиком

Данная информация относится ко второй категории (см. выше), поэтому первый уровень нумерации строк в таблице должен начинаться с двойки.

Ф о р м а 4 – 2 – 1

Источники информации (информация, предоставленная Заказчиком)

№ п/п	Полное наименование	Сокращение или аббревиатура	Авторство	Дата подготовки	№ приложения к отчету, № стр. отчета, где приведены копии материалов
-------	---------------------	-----------------------------	-----------	-----------------	--

2.1

Нормативные акты

Ф о р м а 4 – 2 – 2

Источники информации (нормативные акты)

№ п/п	Полное наименование нормативного акта	Сокращение или аббревиатура	Дата принятия	Номер нормативного акта	Орган, принявший документ
-------	---------------------------------------	-----------------------------	---------------	-------------------------	---------------------------

3.1*

* Первый уровень нумерации начинается с тройки.

Информация из сети Интернет

Ф о р м а 4 – 2 – 3

Источники информации (информация из сети Интернет)

№ п/п	Наименование интернет-ресурса	Интернет-ссылка (в полном виде, обеспечивающем прямой доступ к использованному материалу)	Дата снятия копии экрана или сохранения веб-страницы	№ приложения к отчету или № стр. отчета, где приведены копии материалов интернет-страницы
-------	-------------------------------	---	--	---

4.1*

* Первый уровень нумерации начинается с четверки.

Информация из периодических печатных изданий или книг

Ф о р м а 4 – 2 – 4

**Источники информации
(информация из периодических печатных изданий или книг)**

№ п/п	Полное наименование печатного издания или книги	Наименование публикации, статьи (для печатных изданий), № страницы	Авторство	Дата публикации и или издания	№ приложения к отчету, № стр. отчета, где приведены копии публикаций или выдержек из книг**
-------	---	--	-----------	-------------------------------	---

5.1*

* Первый уровень нумерации начинается с пятёрки.

**Копии публикаций или выдержек из книг могут включаться в отчет на усмотрение Оценщика (не в обязательном порядке), за исключением случаев, когда используемая информация опубликована не в периодическом печатном издании, распространяемом на территории Российской Федерации (согласно п. 10 ФСО-3).

Результаты опроса экспертов

Если в отчете приводится мнение эксперта, которого Оценщик не опросил лично, в данную категорию этот источник включен быть не должен. В таких случаях источником информации служит публикация, в т. ч. в Интернете или печатном издании, где Оценщик ознакомился с мнением эксперта.

Ф о р м а 4 – 2 – 5

Источники информации (результаты опроса экспертов)

№ п/п	ФИО эксперта	Организация, которую представляет эксперт	Сведения о специализации и квалификации эксперта	Контактные данные (тел., e-mail)	Дата проведения опроса	Сведения об эксперте получены Оценщиком/от Заказчика/от Владельца активов	№ приложения к отчету, № строки отчета, где приведены копии резюме о работе с экспертом
-------	--------------	---	--	----------------------------------	------------------------	---	---

6.1*

* Первый уровень нумерации начинается с шестёрки.

4.2.2. Общие правила оформления источников информации

- Все источники информации, должны быть приведены в соответствующем разделе по формам Ф.4-2-1 – 4-2-5.
- В самом тексте отчета не должно быть прямых ссылок на источники в виде сносок и названий источников и документов.
- По тексту отчета ссылки на источники должны быть приведены в квадратных скобках: номер источника и (опционально) номер страницы в источнике (для нормативных актов – номер статьи), отделенные косой чертой (по Ф.4-2-1 – Ф.4-2-6). Для категорий «Нормативные акты» и «Информация, предоставленная Заказчиком» через двоеточие указывается аббревиатура или сокращенное наименование источника. То есть ссылки могут быть приведены только в двух видах: [2.2/43] или [2.2/43:ПТЭ]. Однако там, где использование наименования документов вытекает из общеупотребимых правил оформления ссылок (например, ссылки на налоговый кодекс, гражданский кодекс, производственно-технологическую экспертизу как вид документа, в котором должна содержаться та или иная информация), применение таких наименований признается корректным без квадратных скобок.

- Там, где требуется указывать номер источника в таблицах отчета, применяется тот же формат ссылки на источники, что и по тексту, но без указания краткого названия: [2.2/43].
- В отчете допускаются ссылки на выводы других разделов и на данные таблиц.
- В отчете не должно быть ссылок на источники вида: «по информации агентства XXX...» или «по информации от Заказчика...», вместо этого: «по информации, полученной от Заказчика и содержащейся в [3.25]...».

4.3. Требования к анализу рынка (применяется только для оценки НМА)

4.3.1. Общие положения

В отчете должны быть рассмотрены все сегменты рынка, где позиционируются Продукты Проекта, которые можно производить с использованием объекта оценки.

Анализ того или иного сегмента рынка должен содержать информацию обо всех факторах, влияющих на стоимость продукта, и, наоборот, следует избегать включения в раздел избыточных сведений, не используемых в дальнейшей оценке. Вся информация, содержащаяся в разделе «Анализ рынка», должна сопровождаться ссылками на источники, которые оформляются в соответствии с разделом 4.2 Руководства по применению.

Раздел «Анализ рынка» должен сопровождаться таблицей, составленной по форме Ф.4-3-1, в которой будет сведена информация о рассмотренных сегментах рынка и использованных источниках информации.

Ф о р м а 4 – 3 – 1

Отчет о рассмотренных сегментах рынка и источниках информации для анализа рынка Продуктов Проекта

№ п/п	Характеристика	Значение
1	Количество рассмотренных в анализе сегментов рынка, ед.	
2	Количество источников информации, использованных при анализе сегментов рынка, ед.	
3	Количество внешних источников информации (материалов и документов, предоставленных не Заказчиком), ед.	
4	Количество привлеченных отраслевых экспертов, чел.	
*5	Дата, на которую актуален анализ рынка	

В выводах к разделу «Анализ рынка» должны быть приведены сведения и показатели, на которых строятся суждения Оценщика и дальнейшие расчеты.

Выводы должны позволить пользователю отчета получить всю информацию, на которой основывается оценка, даже без изучения данного раздела целиком.

Если выводы, которые Оценщик считает необходимым отразить в отчете, не могут быть включены в табличную форму, их приводят в виде текста.

4.3.2. Краткий отчет по результатам анализа рынка Продуктов Проекта

Рынок Продуктов Проекта включает описание отрасли рынка выпускаемой продукции, обзор отраслей рынка, схожих с отраслью выпускаемой продукции, и описание продукции. По каждой рассматриваемой территории сбыта продукта/сегменту рынка должна быть заполнена таблица по форме Ф.4-3-2. Прежде всего, речь идет о глобальных территориях сбыта, на которых рассматриваемые рынки принципиально различаются, в том числе валютой. Как правило это будет отдельно рынок продукта на территории РФ и США/ЕС.

Ф о р м а 4 – 3 – 2

Отчет по результатам анализа рынка Продукта Проекта

№ п/п	Наименование	На дату оценки	На дату выхода на проектную мощность	Среднегодовые темпы роста (за период), %
1	Наименование продукта проекта			---
2	Наименование рынка (отдельно по каждой территории сбыта)			---
3	Валюта анализа (ден. ед.)			---
*4	Годовая емкость рынка в натуральном выражении, млн ед.			
*5	Годовая емкость рынка в денежном выражении, млн ден. ед.			
*6	Доля рынка, которую будет занимать Продукт Проекта, %	---		---
7	Перечень основных игроков (конкурентов)			---
8	Средняя цена наиболее близкого продукта на рынке (либо средняя по рынку)		---	---

5. ВЫБОР МЕТОДОВ РАСЧЕТА

5.1. Общая информация

Методы оценки в рамках доходного подхода определяют стоимость НМА (или группы НМА) как «настоящую стоимость доходов, денежных потоков или экономии затрат, которые могут в действительности или гипотетически быть получены типичным участником рынка, владеющим этим активом (группой активов)».

В основном при оценке НМА применяются различные вариации следующих четырех методов в рамках доходного подхода (русскоязычные названия приведены лишь для удобства пользователя и имеют второстепенное значение по отношению к англоязычным оригинальным названиям, последние приведены согласно терминологии МСО):

- PPM – Метод оценки добавочного дохода, или экономии затрат (Premium Profits Method или Incremental Income Method);
- EEM – Метод остатка для НМА (Excess Earnings Method);
- RFR – Метод освобождения от роялти (Relief-From-Royalty Method);
- NPV – Метод «NPV проекта».

Каждый из этих методов основан на дисконтировании прогнозных денежных потоков с использованием техники дисконтирования, или, в простых случаях – оценочных мультипликаторов.

5.1.1. Метод оценки добавочного дохода или экономии затрат (Premium Profits Method или Incremental Income Method)

Основной сложностью при применении метода PPM является корректное определение экономической выгоды от использования конкретного НМА.

Методическое руководство № 4 (МСО, переработано в 2010 г.) выделяет следующие ключевые исходные данные для расчетов в рамках данного метода:

- ожидаемый денежный поток (или поток прибыли) для участника рынка, использующего НМА;
- ожидаемый денежный поток (или поток прибыли) для участника рынка, не использующего НМА;
- ставка дисконтирования или коэффициент капитализации для расчета текущей стоимости денежных потоков.

Расчет добавочного дохода или экономии затрат основывается на сопоставлении прогнозных потоков прибыли или денежных средств, которые будут получены бизнесом, использующим оцениваемый НМА, с прогнозными потоками бизнеса, не использующего НМА.

Далее прогнозные потоки добавочного дохода, или экономии затрат, приводятся к текущей стоимости с помощью подходящей ставки дисконтирования или коэффициента капитализации.

Ключевое предназначение метода – оценка НМА, позволяющего генерировать добавочный доход или экономить на издержках, по сравнению с компаниями, не использующими аналогичный НМА. Ключевое условие применимости – возможность построения прогноза денежных потоков от бизнеса с использованием и без использования данного НМА.

5.1.2. Метод остатка для НМА (Excess-Earnings Method, EEM)

При применении метода EEM определяются потоки доходов и расходов, в генерации которых участвует оцениваемый НМА. В некоторых случаях, в зависимости от конкретного НМА, начальные потоки доходов и расходов могут представлять собой потоки всего бизнеса. Однако общие денежные потоки всего бизнеса не всегда должны относиться на один НМА, поскольку в создании стоимости участвуют все активы предприятия (как существующие на дату оценки, так и те, которые будут созданы в будущем).

Метод предполагает определение притока и оттока средств, дохода на инвестиции (returns on investments) и их возврата (returns of investments).

Доход на инвестиции и возврат инвестиций представляют собой платежи условным собственникам других активов, отличных от оцениваемых НМА. При этом делается предположение, что все прочие активы были взяты в аренду или лизинг.

Ключевым компонентом расчета методом EEM является суммарный условный денежный поток на аренду или лизинг всех прочих активов. Согласно МСО, этот денежный поток обозначается аббревиатурой САС (Contributory Assets Charge). Оценщик обязательно должен в явном виде рассчитывать и показывать САС. Метод EEM обеспечивает адекватные по точности результаты при САС, составляющем меньшую часть денежного потока бизнеса. При значениях САС более 75% от объема денежного потока бизнеса применение метода может быть оправданным только при отсутствии возможности применения любых других методов оценки.

Основная сфера применения метода остатка – оценка технологий, которые составляют важную часть бизнеса. Одним из обязательных условий применения метода является возможность однозначно идентифицировать денежный поток, приходящийся на оцениваемые НМА. При этом поток, приходящийся на НМА, должен составлять если не большую, то существенную часть совокупного потока от бизнеса – для снижения чувствительности результатов к изменению основных допущений.

5.1.3. Метод освобождения от роялти (Relief-From-Royalty Method)

Метод освобождения от роялти (RFR), применяемый в рамках доходного подхода, предполагает определение текущей стоимости будущих выгод от использования НМА, которые выражаются в виде платежей роялти, сэкономленных Владелльцем НМА благодаря наличию у него соответствующих прав.

Ключевое ограничение метода RFR – отсутствие возможности доказательства базы начисления роялти. Имеется в виду не вид денежного потока (выручка, прибыль или что-либо еще), а степень участия оцениваемой технологии в денежном потоке, глубина ее интеграции в продукт. Серьезная и распространенная в оценочной практике проблема возникает, когда технология направлена на улучшение качеств или снижение себестоимости компонента или модуля продукта, а роялти (часто среднеотраслевое) начисляется на выручку от продажи самого продукта. При этом размер роялти может превысить стоимость самого «улучшенного» или даже «старого» компонента. Но даже если продукт коммерциализации выбран правильно, степень участия технологии в продукте, как правило, разная для различных продуктов и технологий. Многое зависит от степени материалоемкости продукта, структуры себестоимости и степени революционности технологии. Очевидно одно – чем более революционной является технология, тем выше должны быть ставки роялти.

Метод освобождения от роялти хорошо приспособлен для оценки во всех случаях, когда доступна надежная информация о ставках роялти по аналогичным технологиям. Его не рекомендуется применять, когда оцениваемый актив составляет основу бизнеса и организация производства невозможна без его использования – в этом случае целесообразнее использовать метод NPV проекта.

5.1.4. Метод «NPV Проекта»

Основное предназначение метода – оценка бизнесобразующих НМА, без использования которых невозможно построение бизнеса. Обязательным условием применения метода является возможность построения обоснованного и надежного прогноза доходов и расходов, связанных с использованием НМА.

5.2. Определение применимости методов

Оценка применимости того или иного метода в рамках доходного подхода для оценки НМА выполняется на основе заполнения таблицы по форме Ф.5-2.

В строках 1–10 формы Ф.5-2 отражены критерии, которые определяют применимость того или иного метода. При заполнении таблицы в графе 3 Оценщик должен проставить значения, соответствующие ответу «Да»/«Нет». Графы 8–11 заполняются путем умножения оценки критерия на соответствующий коэффициент применимости.

Возможность применения того или иного метода определяется путем сопоставления сумм по графам 8–11 и 4–7. Условием применимости того или иного метода является совпадение сумм в строке 11 в соответствующих графах.

Ф о р м а 5 – 2

Определение применимости методов

Строка	Критерии выбора метода расчета	Оценка критерия «Да (1)/ Нет (0)»	Коэффициенты применимости				Показатель применимости			
			PPM	EEM	RFR	NPV	PPM	EEM	RFR	NPV
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1*	Актив является частью (не единственным основным активом) бизнеса		1	1	1					
2*	Актив является основой бизнеса компании					1				
3	Возможно достоверно измерить увеличение доходов и/или снижение расходов в результате использования НМА (по сравнению с бизнесом, не использующим данный НМА)		1							
4	Денежные потоки, приходящиеся на актив, могут быть выделены из других потоков бизнеса (например, можно идентифицировать выручку и затраты, связанные с производством продукта с использованием оцениваемого актива)			1						
5	Имеется достоверная оценка рыночной стоимости иных активов, отличных от оцениваемого актива			1						
6	Затраты на доработку актива до начала его коммерческого использования могут быть достоверно определены					1				

Строка	Критерии выбора метода расчета	Оценка критерия «Да (1)/ Нет (0)»	Коэффициенты применимости				Показатель применимости			
			PPM	ЕЕМ	RFR	NPV	PPM	ЕЕМ	RFR	NPV
7	Операционные затраты на производство продукта могут быть определены			1		1				
8	Существует рынок сделок по лицензированию сопоставимых активов				1					
9	Доступна информация по ставкам роялти (лицензирование аналогичных активов, отраслевые обзоры)				1					
10	Оценка возможности применения методов	--	2	4	4	4				

* Строки 1 и 2 являются взаимоисключающими – при положительном ответе, проставленном в одной из них, в другой должен быть отмечен вариант «Нет».

5.3. Выбор концепции счета

По результатам обоснования исходных данных, расчета весов применимых методов оценки, их всестороннего анализа и анализа прочих факторов Оценщик выбирает концепцию счета в рамках доходного подхода, которая включает в себя: используемые методы, применяемые в рамках этих методов техники учета риска (в ставке, в денежном потоке, и в ставке, и в денежном потоке), принимает решение о правомочных методах расчета ставок дисконтирования и обосновывает продолжительность прогнозного и постпрогнозного периодов. По итогам заполняется таблица по форме Ф.5-3. Пояснения к таблице приведены ниже.

Отчет о выбранной концепции счета в рамках доходного подхода

Метод	Применялся	Техника счета денежного потока	Для денежных потоков венчурного периода			Значение WACC		Продолжительность	
			Метод расчета ставки дисконтирования	Значение ставки дисконтирования	Уровень риска	для периода развития действующего предприятия	после выхода на проектную мощность	прогнозного периода, лет	постпрогнозного периода, лет
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
*Метод оценки добавочного дохода или экономии затрат		Традиционная							
		Сценарный подход							
*Метод освобождения от роялти		Традиционная							
		Сценарный подход							
*Метод остатка для НМА		Традиционная							
		Сценарный подход							
*Метод NPV проекта		Традиционная							
		Сценарный подход							

Примечание. Все строки и значения в таблице являются «критически важными» (помечены «звездочками»).

Пояснения к таблице:

- Столбец 2 – отметить «X» те строки, которые соответствуют применяемым методам и техникам счета денежного потока.
- Столбец 3 – В соответствии с Практическим руководством, существуют всего два подхода к определению денежного потока – «традиционный» и «сценарный». Соответственно, они применяются в отношении любого из методов и влияют только на выбор способа расчета ставки дисконтирования (и, разумеется, на размер самого денежного потока). При этом под «сценарным подходом» понимаются также любые иные способы учета части рисков в денежном потоке (через корректировку денежного потока), которые описаны в методической литературе (например, использование «гарантированного» денежного потока и сниженной ставки дисконтирования).
- Столбец 4 – примеры заполнения: «Венчурная ставка», «WACC». Если применялся какой-либо иной метод расчета ставки дисконтирования для венчурного периода – нужно указать краткую аббревиатуру. Для традиционной техники счета денежного потока в большинстве случаев (кроме особых) применим метод расчета венчурной ставки, для техники «сценарный подход» – и венчурные ставки, и WACC, в зависимости от уровня риска скорректированного денежного потока венчурного периода (см. столбец 6).
- Столбец 6: для традиционного подхода – текущая стадия венчурного финансирования технологии, для скорректированного на риск денежного потока – стадия, до уровня риска которой произошла корректировка, включая стадию «развивающийся бизнес». Например, если целесообразно учесть риски текущей стадии методом сценариев, а остальные риски (риски следующей стадии) оставить в ставке дисконтирования, то нужно указать наименование следующей стадии. Наименования стадий должны быть указаны в соответствии с характеристикой «Фаза венчурного финансирования» в форме Ф.2-3-3 «Ключевые характеристики технологии».
- Столбец 7 – в соответствии с принципами, изложенными в Части 1 Практического руководства, таблица не дает возможности выбора метода расчета ставки дисконтирования – для периода развития действующего предприятия это может быть только WACC. Требуется только указать значение ставки.
- Столбец 8 – то же, что и по столбцу 7, но для периода действующего бизнеса значение WACC надо пересчитать с учетом снижения рисков и увеличения доступности (и снижения стоимости) заемного финансирования.
- Столбцы 8 и 9 – указать количество лет; рекомендации и требования по обоснованию протяженности прогнозного и постпрогнозного периодов приведены далее в тексте Руководства по применению.

6. РАСЧЕТНЫЕ ПАРАМЕТРЫ

6.1. Ставка дисконтирования

Существуют два основных вида ставок дисконтирования – венчурные ставки дисконтирования (применяется к венчурному периоду проекта) и ставки WACC. При прогнозировании денежного потока методом сценариев применимы оба вида ставок, в зависимости от объема рисков, не учтенных сценариями (или иными техниками учета риска для денежного потока).

6.1.1. Оценка качества прогнозов

Одним из ключевых факторов, на основе которых Оценщик выносит суждение о наиболее вероятном значении (диапазоне) ставки дисконтирования, является оценка качества прогнозов внешней и внутренней информации (факторы, связанные с качеством прогнозов выручки, себестоимости и затрат).

Детальные критерии оценки качества прогнозов приведены в разделе 6.1.4.6 Части 1 Практического руководства. Оценщик должен предпринять все зависящие от него усилия, чтобы улучшить доступными ему методами качество прогнозов, используемых в оценке, действуя в рамках заданной в Задании на оценку системы допущений и ограничительных условий (не вводя новых и не подвергая сомнению заданные). В число доступных методов входят проведение собственных маркетинговых исследований (или их передача на субподряд), подготовка собственного расчетного обоснования ключевых параметров из бизнес-плана и другие способы.

По результатам проделанной работы Оценщик приводит в отчете таблицу по форме Ф.6-1-1.

Ф о р м а 6 – 1 – 1

Оценка качества прогнозов выручки и затрат

№	Компонент денежного потока Проекта	Краткое обоснование выбранной оценки качества прогнозов	Оценка качества прогноза (высокое, среднее, низкое)
1	Прогноз выручки		
*1.1	Объемы сбыта (в натуральном выражении)		
*1.2	Маркетинговая стратегия		
*1.3	Текущий среднерыночный уровень цен на продукцию и прогноз индексов роста цен		
*	ИТОГО, оценка качества прогноза внешних факторов		
2	Прогноз затрат		
*2.1	Планируемая производственная мощность и номенклатура капитальных затрат		
*2.2	Капитальные затраты		
*2.3	Численность персонала и размер ФОТ		
*2.4	Прямые материальные затрат в себестоимости		
*2.5	Административные и общехозяйственные затраты в себестоимости		
*	ИТОГО, оценка качества прогноза внутренних факторов		

6.1.2. Расчет венчурной ставки дисконтирования

Определение венчурной ставки дисконтирования следует производить в два этапа:

1. определение базовой ставки дисконтирования;
2. проведение корректировок базовой ставки, позволяющих учесть рынки сбыта, на которых предполагается реализация продукции, используемую валюту денежных потоков, факт включения в ставку инфляции, а также тип денежного потока.

Базовая ставка дисконтирования

В разделе должна быть представлена таблица, в которой указываются факторы, влияющие на ставку дисконтирования по Проекту (см. форму Ф.6-1-2).

Ф о р м а 6 – 1 – 2

Ключевые факторы и результаты при определении венчурной ставки дисконтирования

№ п/п	Фактор	Характеристика
*1	Стадия жизненного цикла технологии	
*2	Оценка качества прогнозов внешних факторов	
*3	Оценка качества прогнозов внутренних факторов	
*4	Возможный диапазон ставки дисконтирования	

При выборе ставки дисконтирования Оценщику следует ориентироваться на возможные диапазоны значений, представленные в таблицах раздела 6.1.4.6 Части 1 Практического руководства. Данные диапазоны получены в результате анализа и обработки материалов, публикуемых в авторитетных источниках.

Для определения ставки дисконтирования внутри возможного диапазона Оценщику следует принимать во внимание ряд дополнительных факторов, в том числе детализирующих вышеприведенные. Ориентировочный перечень подобных факторов предложен в разделе 6.1.4.6 Части 1 Практического руководства.

Оценщик обязан указать и охарактеризовать любые дополнительные факторы, которые, по его мнению, оказывают влияние на величину ставки дисконтирования. По результатам проведенного анализа Оценщик должен заполнить таблицу по форме Ф.6-1-3.

Ф о р м а 6 – 1 – 3

Дополнительные факторы при определении венчурной ставки дисконтирования внутри возможного диапазона

№ п/п	Дополнительный фактор	Направление влияния на величину ставки дисконтирования
1		
2		
3		
...		

Выбранная граница найденного диапазона ставки дисконтирования (верхняя, нижняя, середина; 1-й квартиль, 3-й квартиль или иное – указать)

По результатам подсчета количества дополнительных факторов и оценки степени и направления влияния каждого из них (увеличение/снижение ставки) Оценщик должен (в свободной форме) сделать вывод о том, ближе к какой границе возможного диапазона должна находиться ставка дисконтирования (к верхней/нижней границе либо к середине диапазона), а если возможно – определить квартиль или более точную привязку.

Корректировки базовой ставки дисконтирования

В соответствии с рекомендациями, представленными в разделе 6.1.4.6 Части 1 Практического руководства, должны быть учтены и внесены корректировки по следующим факторам:

- рынки сбыта продукции;
- валюта денежного потока;
- включение инфляционной составляющей в ставку дисконтирования;
- тип денежного потока.

Способы расчета и обоснования корректировок по указанным факторам (кроме последнего) определяются Оценщиком самостоятельно (в зависимости от специфики конкретного объекта оценки) и обосновываются в тексте отчета.

В отчете в обязательном порядке должен быть указан тип денежного потока, используемый в расчетной модели:

- NOPAT (Net Operating Profit After Tax) – чистая операционная прибыль после уплаты налогов.
- FCF (Free Cash Flow) – свободно располагаемый денежный поток.
- RCF (Residual Cash Flow) – денежный поток на собственный капитал.
- Иное, указать.

Ставка дисконтирования, определенная в таблице по форме Ф.6-1-2, соответствует денежному потоку FCF. При использовании иного типа денежных потоков Оценщик должен указать это в отчете, обосновать необходимость такого выбора и отразить способ пересчета ставки дисконтирования для приведения в соответствие с типом денежного потока.

По результатам расчета и обоснования каждой корректировки (если уместно) Оценщик должен привести таблицу по форме Ф.6-1-4. Таблица **не является расчетной**, а заполняется им по факту выполнения расчетов. Форма призвана раскрыть факт учета Оценщиком соответствующих обстоятельств и определить факторы, которые должны быть приняты во внимание оценщиком.

При определении размера корректировки Оценщик вправе выбрать любой способ ее расчета, обосновав свой выбор и полученные значения. При этом выбранный метод корректировки должен определяться спецификой оцениваемого актива, качеством доступной информации, опытом Оценщика.

Отчет о проведенных корректировках базовой венчурной ставки дисконтирования

№ п/п	Показатель	Базовая ставка	Ставка применительно к денежному потоку проекта	Размер корректировки, сумма в %
*1	Рынок сбыта	США		
*2	Валюта денежных потоков	долл. США		
*3	Номинальная/реальная	номинальная		
*4	Тип денежного потока	FCF		
*5	Венчурная ставка дисконтирования			

Рассчитанную венчурную ставку надлежит применять до момента, начиная с которого прогнозируется устойчивый рост продаж. После наступления такого момента следует применять WACC.

Период, к денежным потокам которого применяется венчурная ставка дисконтирования, называется «венчурный период».

6.1.3. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC

Средневзвешенная стоимость капитала учитывает в себе все риски, связанные с финансированием инвестиций в бизнес предприятия – как из собственных источников, так и за счет заемных средств. Стоимость финансирования инвестиций в предприятие за счет собственного капитала (стоимость собственного капитала) отражает все риски, присущие инвестициям в виде акционерного капитала, в то время как стоимость финансирования за счет заемных средств выражается в процентной ставке, по которой предприятию предоставляют кредитные ресурсы.

Средневзвешенная стоимость капитала рассчитывается по формуле:

$$WACC = R_d \times W_d \times (1 - t) + R_e \times W_e,$$

где:

- R_d – стоимость привлечения заемных средств
- W_d – доля заемных средств
- T – ставка налога на прибыль
- R_e – стоимость собственного капитала
- W_e – доля собственных средств

Ниже приведены примеры расчета величин, входящих в формулу WACC. Оценщик может использовать и другие методы расчета составляющих WACC, но в любом случае применяемые расчетные величины должны быть обоснованы.

Определение стоимости собственного капитала

Для определения стоимости собственного капитала может применяться модель оценки капитальных активов (CAPM). Формула CAPM выглядит следующим образом:

$$R_e = R_f + \beta \times (R_m - R_f) + S_1 + S_2 + S_3,$$

где:

- R_e – ожидаемая инвестором ставка дохода (на собственный капитал)
- R_f – безрисковая ставка (в США)
- β – коэффициент бета
- $R_m - R_f$ – рыночная премия за риск инвестирования в акционерный капитал (в США)
- S_1 – премия за страновой риск в сравнении с США (например, Россия в сравнении с США)
- S_2 – премия за малую капитализацию (размер компании)
- S_3 – премия за специфический риск рассматриваемой компании

Расчет стоимости собственного капитала указанным методом начинается с определения безрисковой ставки. К данной величине затем прибавляется премия за риск инвестирования в акционерный капитал, умноженная на коэффициент бета; премия за страновой риск, премия, присущая компаниям с небольшой капитализацией, а также премия за специфический риск рассматриваемой компании и отрасли. Далее будет рассмотрен порядок расчета каждого элемента ставки дисконтирования в отдельности.

Определение безрисковой ставки

Безрисковое вложение средств подразумевает, что инвестор, независимо от экономических, политических, социальных и иных изменений в стране, получит на вложенный капитал именно тот доход, на который он рассчитывал в момент инвестирования средств. К таким вложениям относятся инвестиции в государственные долговые обязательства. В качестве безрисковой ставки, как правило, используется норма доходности по долгосрочным правительственным облигациям страны с высоким инвестиционным рейтингом со сроком погашения, равным сроку жизни предприятия. Например, в качестве безрисковой ставки может применяться средняя доходность к погашению облигаций Казначейства США с 30-летним сроком погашения (<http://www.economagic.com>, www.rusbonds.ru, www.cbonds.ru и т.д.).

Определение рыночной премии за риск инвестирования в акционерный капитал и премии за страновой риск

Для расчета премий за риск инвестирования в акционерный капитал и за страновой риск возможно использовать долгосрочные кредитные рейтинги (Long-term Rating) России, установленные агентством Moody's, и соответствующие данным рейтингам премии (Total Risk Premium), определяемые на основании методики Асвата Дамодарана.

Рыночная премия представляет собой дополнительный доход, который необходимо добавить к безрисковой ставке, чтобы компенсировать инвестору дополнительный риск, связанный с инвестированием в акции компании.

Определение коэффициента бета

В модели CAPM риск разделяется на две категории: систематический и несистематический риск. Систематический риск представляет собой риск, связанный с изменением ситуации на фондовых рынках в целом в связи с изменением таких макроэкономических и политических факторов, как процентные ставки, инфляция, государственная политика. Данные факторы напрямую оказывают влияние на все компании, поскольку они затрагивают экономические и рыночные условия, в которых действуют все предприятия.

Систематический риск учитывается в модели CAPM с помощью коэффициента бета, отражающего амплитуду колебаний цен на акции конкретной компании (отрасли) по сравнению с изменением цен на акции по всем компаниям на фондовом рынке.

Таким образом, компания, коэффициент бета которой больше единицы, является более рискованной, чем «средняя» компания, в то время как значение бета ниже единицы указывает на меньшую изменчивость цены и, следовательно, на меньший риск, чем по рынку в целом.

Несистематический риск связан с отдельными финансовыми и операционными характеристиками данного конкретного предприятия. Несистематический риск может быть разделен на два типа:

- риск бизнеса, связанный с возможностью предприятия достичь ожидаемого уровня прибыли, – обусловлен неопределенностью таких факторов, как уровень доходов и затрат, конкуренция, уровень менеджмента.
- финансовый риск, связанный с финансовой структурой бизнеса (с такими показателями, как ликвидность, сумма долга и фиксированных обязательств).

Необходимость расчета и использования коэффициента бета заключается в том, что акции различных компаний обладают неодинаковой чувствительностью к изменению макроэкономических факторов. Более низкая чувствительность к систематическому риску предполагает и более низкую рыночную премию.

Как правило, коэффициент бета рассчитывают на основе ретроспективной информации с фондового рынка за последние 5–10 лет. При этом предполагается, что значение бета сохранится на данном уровне и в дальнейшие годы прогнозного периода.

На первом этапе рассчитывается бета, очищенная от эффекта финансового рычага (Unlevered Beta), которая служит показателем предпринимательского риска.

Расчет бездолговой беты (коэффициента бета, очищенного от эффекта финансового рычага)

В качестве бездолговой беты могут использоваться среднеотраслевые значения данного коэффициента для отрасли, рассчитанные New York University's Stern School of Business (Damodaran on-line) с использованием наиболее полной базы данных по предприятиям США за пятилетний период.

Финансовая структура компании

На следующем этапе рассчитываются коэффициенты бета с учетом целевого соотношения долга и собственного капитала предприятия (Relevered Beta) по следующей формуле:

$$\beta = \beta_m \times \left[1 + (1 - t) \times \frac{D}{E} \right]$$

где:

- β – коэффициент бета с учетом рассчитанного финансового рычага рассматриваемой компании
- β_m – медианное значение коэффициента бета без учета финансового рычага по сопоставимым компаниям
- t – налоговая ставка, используемая для рассматриваемой компании
- D/E – среднеотраслевой показатель соотношения собственных и заемных средств (например, по данным финансово-аналитического агентства Bloomberg или сайта www.damodaran.com)

Премия за малую капитализацию (размер компании)

Необходимость введения данной поправки обуславливается тем, что при вложениях в небольшие компании инвесторы требуют большую компенсацию за риск, чем при вложении в крупные компании. Это связано прежде всего с теми преимуществами, которые имеет крупная компания по сравнению с малыми конкурентами (относительно более легкий доступ к финансовым рынкам при необходимости привлечения дополнительных ресурсов, а также большая стабильность бизнеса). Сравнительно небольшие фирмы имеют более неустойчивую динамику развития, чем их крупные отраслевые конкуренты. Именно в связи с этим инвесторы требуют дополнительную норму дохода для покрытия риска, возникающего в связи с малостью размера компании.

Показатель премии за риск инвестирования в компании с той или иной капитализацией рассчитывается как разница между средними историческими доходностями по инвестициям на фондовом рынке США и по инвестициям в бизнес таких компаний.

Премия за размер компании: результаты многочисленных исследований свидетельствуют о том, что у более мелких компаний норма прибыли выше, чем у более крупных.

Результаты исследований в этой области, проведенных компанией Ibbotson, приведены в таблице ниже.

Т а б л и ц а 6 – 4

Расчет долгосрочной прибыли сверх CAPM для портфелей десятичных групп NYSE/AMEX/NASDAQ

Группа	Рыночная капитализация (в млн долл. США)		Премия за размер
	наименьших компаний	наибольших компаний	
1 – максимальное значение	14 692	327 725	(0,37)%
2	5 976	14 692	0,74%
3	3 429	5 936	0,85%
4	2 387	3 415	1,15%
5	1 602	2 384	1,69%
6	1 063	1 600	1,73%
7	685	1 063	1,73%
8	432	685	2,49%
9	214	431	2,85%
10	1	214	6,28%
<i>Средняя капитализация 3–5</i>	1 602	5 936	1,08%
<i>Низкая капитализация 6–8</i>	432	1 600	1,85%
<i>Сверхнизкая капитализация 9–10</i>	1	431	3,99%

Источник: Ibbotson Associates, ежегодник за 2010 год.

Премия за специфический риск рассматриваемой компании

При оценке действующего предприятия премия за специфический риск рассматриваемой компании, как правило, отражает дополнительные риски, связанные с инвестированием в рассматриваемую компанию, которые не были учтены в коэффициенте бета и премии за страновой риск.

Основными факторами, оказывающими влияние на специфический риск действующего предприятия, являются:

- зависимость от ключевых сотрудников;
- качество корпоративного управления;
- зависимость от ключевых потребителей услуг;
- зависимость от ключевых поставщиков.

При оценке действующего бизнеса данный риск обычно находится в диапазоне 0–3%.

При оценке проектируемого бизнеса этих рисков еще не существует. Оценщику надлежит исходить из допущения, что компания будет создана оптимальным образом и ошибок, которые могут привести к возникновению данного риска, удастся избежать.

Определение стоимости заемного капитала

В практике оценки стоимость заемного капитала принимается на уровне ставок по имеющимся кредитам компании (при условии, что они получены на рыночных условиях). В случае отсутствия у компании заемных средств или их нерыночных условий, при определении стоимости заемного капитала Оценщик может использовать данные по компаниям-аналогам. В качестве дополнительного ориентира может рассматриваться средняя ставка по кредитам для нефинансовых организаций на срок более года, выданным в долларах США, на основании информации Центрального банка РФ (Бюллетень банковской статистики ЦБ РФ).

Поскольку привлечение заемного финансирования способствует уменьшению налогооблагаемой базы для расчета налога на прибыль (эффект «налогового щита»), требуется также рассчитать эффективную стоимость заемного капитала компании, учитывающую этот эффект (ставка российского налога на прибыль).

Расчет средневзвешенной стоимости капитала (WACC)

Средневзвешенная стоимость капитала (WACC) определяется путем умножения стоимости собственного капитала на его удельный вес в общей структуре капитала и стоимости банковских кредитов (за вычетом налогов) на удельный вес банковских кредитов в общей структуре капитала (формула приведена в начале раздела).

Ф о р м а 6 – 1 – 5

Расчет ставки WACC

№ п/п	Показатель	Значение, %
1	Безрисковая ставка	
2	Рыночная премия за риск инвестирования в акционерный капитал	
3	Коэффициента бета без учета финансового рычага по сопоставимым компаниям	
4	Коэффициент бета с учетом рассчитанного финансового рычага рассматриваемой компании	
5	Страновой риск	
6	Премия за малую капитализацию	
7	Специфический риск компании	
8	Окончательная стоимость собственного капитала	
9	Стоимость заемного капитала (после налогов)	

№ п/п	Показатель	Значение, %
10	Отношение заемного и собственного капитала	
11	Доля собственного капитала	
12	Доля заемного капитала	
13	Ставка налога на прибыль	
	Итого, ставка дисконтирования по методу WACC	

Внимание! WACC рассчитывается отдельно для каждого рынка сбыта с учетом странового спреда. Если она рассчитывается на основании вышеприведенных данных, то применяется только к номинальному денежному потоку FCF в долларах США. Для расчета в рублях требуется отдельно обосновывать валютный спред.

Ставку WACC уместно применять для периода, следующего за венчурным (период развития бизнеса). Для периода после достижения проектной мощности (период стабильного бизнеса) ставку WACC следует пересчитать с учетом увеличения доступности заемного финансирования. Для венчурных проектов в период развития бизнеса заемное финансирование, как правило, существенно ограничено или вообще недоступно, поэтому в расчетах на этом период доля такого финансирования не может быть сколь-нибудь значимой.

6.2. Определение продолжительности прогнозного и постпрогнозного периодов

Продолжительность прогнозного периода должна соответствовать периоду достижения прогнозной мощности предприятия. Все дальнейшие денежные потоки желательно относить к постпрогнозному периоду.

При выборе модели расчета с постпрогнозным периодом необходимо определить его границы или обосновать бесконечность.

Полная информация относительно методологии и последовательности действий по определению прогнозного и постпрогнозного периодов, а также методология и формулы расчета терминальной стоимости³ приведены в разделе 6.1.4.7. Части 1 Практического руководства.

По результатам обоснования и выбора прогнозного и постпрогнозного периодов Оценщик предоставляет отчет о проделанной работе в виде таблицы по форме Ф.6-2.

³ Оценщик вправе оперировать также такими понятиями, как «терминальный мультипликатор» и «терминальный коэффициент капитализации». Формулы для их расчета, при необходимости, могут быть получены Оценщиком самостоятельно на основании приведенной в разделе 6.1.4.7. Части 1 Практического руководства модифицированной формулы Гордона, исходя из соотношения: $V = CF_n + 1/TR$, где TR – терминальный коэффициент капитализации.

Отчет о выборе прогнозного и постпрогнозного периодов

№ п/п	Период	Значение
*1	Экономический срок жизни технологии	
*2	Предусмотрены существенные инвестиции в обновление технологии («Да/Нет»)	
*3	Предусмотрены существенные инвестиции в замещение технологии («Да/Нет»)	
*4	Период получения денежных потоков от технологии	
*5	В т. ч. прогнозный период	
*6	В т. ч. постпрогнозный период	
*7	Терминальная стоимость учитывает ограниченность постпрогнозного периода («Да/Нет»)	

6.3. Краткое пояснение по диапазону ставки роялти

Изложенное ниже применимо только в случае включения в концепцию расчета метода RFR.

Методология расчета и обоснования ставок роялти детально описана в разделе 6.1.4.4. Части 1 Практического руководства. Оценщик вправе использовать те методы расчета, применение которых уместно и подкреплено рыночной информацией. Тем не менее, для того чтобы помочь Оценщику и читателю отчета сориентироваться и не допустить грубых ошибок при определении ставок роялти, помимо других методов, надлежит продемонстрировать значение ставки роялти, полученное рейтинговым методом на основании данных отраслевых обзоров, и включить в отчет по результатам проведенного исследования по формам, приведенным ниже.

В отчете должно быть приведено репрезентативное отображение наиболее типичных ставок роялти по объекту лицензирования, сделанное на основе анализа диапазона ставок роялти на рынке трансферта технологий (по данным отраслевых обзоров).

**Отчет о результатах исследования диапазонов ставок роялти
(по данным отраслевых обзоров)**

№ п/п	Источник исследования	Источник в отчете	Диапазон ставки роялти в обзоре, %	Краткая характеристика диапазона ставки роялти
*1				
*2				
*				

Далее следует провести упрощенный расчет по рейтинговому методу и свести результаты в таблицу по форме Ф.6-3-2. Вес критерия не меняется, балл ставится Оценщиком по шкале 1–5.

Рейтинговый метод расчета ставки роялти

№ п/п	Критерий	Вес (1-10)	Балл (1-10)	Вклад критерия в рейтинг (балл x вес)
1	Степень интеграции технологии в продукт			
*2	Новизна технологии			
*3	Стадия зрелости технологии			
*4	Срок экономической жизни технологии			
*5	Степень юридической защиты			
*6	Дополнительные факторы			
*7	...			
...	...			
*	Итого, рейтинг			

Рейтинг рассчитывается как сумма по столбцу 5 «Вклад критерия в рейтинг». Приведенный рейтинг определяется путем деления суммы вкладов на сумму весов, умноженную на максимальный балл (5).

Значение ставки роялти по рейтинговому методу рассчитывается на основе данных инициативных обзоров как сумма значения нижней границы диапазона и произведения ширины диапазона на приведенный рейтинг. Формула расчета приведена в разделе 6.1.4.4 Части 1 Практического руководства. Как уже было сказано, Оценщик самостоятельно применяет иные методы расчета ставки роялти. По результатам заполняется таблица по форме Ф.6-3-3.

Отчет по результатам расчета ставки роялти

№ п/п	Вопросы	Ответы
*1	Диапазон ставки роялти (по данным отраслевых обзоров), %	
2	Приведенный рейтинг	
*3	Значение ставки роялти по рейтинговому методу (на основе данных отраслевых обзоров)	
4	Метод расчета ставки роялти, принятый в расчетах	
*5	Величина ставки роялти, принятая в расчетах, %	
6	База начисления роялти, принятая в расчетах	Выручка
		Чистый доход
		Дополнительная прибыль (возникающая у предприятия, купившего и использующего НМА)
		Цена единицы (партии) продукции, единицы мощности и т. п.
		Себестоимость единицы (партии) продукции, единицы мощности и т. п.
		Иное, указать
7	Величина ставки роялти, принятая в расчетах	Постоянная на весь прогнозный период
		Переменная в течение прогнозного периода

6.4. Учет выгод от амортизации НМА

При оценке НМА и построении на его основе бизнеса необходимо учитывать тот факт, что НМА амортизируется. Амортизационные отчисления производятся в течение экономического срока жизни НМА. По окончании этого срока износ начислять не нужно. Детально методологические вопросы учета амортизации НМА и формула расчета рассмотрены в разделе 6.1.4.8 Части 1 Практического руководства. Там же рассмотрены вопросы необходимости применения ТАВ – текущей стоимости выгод от экономии на налогах (Tax Amortization Benefit) – при использовании различных методов оценки и типов денежного потока.

По каждой группе НМА Оценщик должен представить таблицу по форме Ф.6-4:

Ф о р м а 6 – 4

Отчет по результатам расчета амортизации НМА и ТАВ

№ п/п	Показатель	Значение
1	Применяемый метод в рамках доходного подхода	
2	Тип денежного потока	
3	Экономический срок жизни, лет	
4	Сумма амортизационных отчислений, тыс. ден. ед./год	
5	Ставка налога на прибыль, %	
6	Ставка дисконтирования, %	
*7	Сумма ТАВ, тыс. ден. ед.	

6.5. Анализ чувствительности

Основной задачей анализа чувствительности является определение Оценщиком наиболее значимых факторов, влияющих на стоимость оцениваемых объектов, и проведение их количественного анализа. Анализ чувствительности должен проводиться Оценщиком во всех случаях применения финансовых моделей для оценки. Оценщику надлежит заполнить итоговую таблицу с результатами анализа чувствительности по форме Ф.6-5. В случае обнаружения таковых Оценщик должен рассмотреть и иные факторы и включить их в таблицу по форме Ф.6-5.

Ф о р м а 6 – 5

Отчет по результатам анализа чувствительности

Показатели		Изменение показателя			Вывод о чувствительности
		= 0,9	= 1	= 1,1	
*Ставка дисконтирования (если используются несколько ставок — то варьируются все одновременно)	Значение показателя				
	Результат				
*Ставка роялти	Значение показателя				
	Результат				
*Изменение цен реализации продукции	Значение показателя				
	Результат				
*Длительность оставшегося срока полезного использования (экономической жизни)	Значение показателя				
	Результат				

Краткие комментарии к таблице:

- Данные в таблице приведены как пример заполнения таблицы. Оценщик должен вносить значения по итогам расчетов. Значения с коэффициентом =1 – это реальные значения, которые получились при расчетах.
- В столбце «Вывод о чувствительности» должен быть явно отражен результат проведенного анализа. Пример заполнения: «высокая», «средняя», «низкая» [чувствительность].

6.6. Распределение стоимости БОТ

Если оценивается пакет НМА, формирующих БОТ, то на первом шаге Оценщику надлежит определить: сколько стоит «сформированная» и «укомплектованная» БОТ в целом, не учитывая, от кого и по какой стоимости необходимые НМА войдут в состав БОТ.

Для исключения двойного счета все расходы, которые заложены в бизнес-плане на приобретение в будущем НМА в дополнение к оцениваемым, должны быть исключены из расчетов.

После определения стоимости БОТ, на втором шаге эта стоимость распределяется между всеми НМА, входящими в ее состав, независимо от того, входят ли они в состав объектов оценки или нет, а также откуда, в какой форме и по какой стоимости они будут в БОТ входить.

На третьем шаге стоимость каждого оцениваемого актива (как юридического объекта) формируется как разница стоимости НМА (определенной на шаге 2) и дисконтированной стоимости всех расходов, связанных с вовлечением данного НМА в проект (например, стоимость лицензии определяется как стоимость изобретения, которая рассчитана как справедливая доля стоимости БОТ, приходящаяся на это изобретение, за вычетом дисконтированной стоимости платежей роялти, предусмотренных лицензионным договором). Дисконтированная стоимость расходов должна быть рассчитана с применением ставки дисконтирования для БОТ, но отдельно от расчета стоимости БОТ по каждому НМА, где такой расчет требуется.

6.6.1. Распределение стоимости между составляющими БОТ

Активы, которые можно оценить вне БОТ, должны быть оценены, а их стоимость исключена из стоимости БОТ.

Одним из способов определения стоимости однозначно идентифицируемых НМА может быть способ, в основе которого лежит принцип исключения. Оценщик рассматривает ситуацию «Что если...» – т. е. определяет, как бы повлияло на стоимость БОТ отсутствие одного из НМА. Таким образом, путем поочередного исключения каждого из активов из базового варианта, можно определить его вклад в общую стоимость БОТ.

Оценщик вправе самостоятельно выбрать наиболее корректный способ определения вклада каждого НМА в оставшуюся стоимость БОТ (например, экспертно, пропорционально выручке отдельных продуктов и т. д.), но в любом случае применяемые в них расчетные параметры должны быть обоснованы.

В качестве одного из методов распределения оставшейся стоимости БОТ можно использовать метод рейтингов/ранжирования по ценности каждого из оставшихся НМА. Алгоритм реализации данного метода описан в справочной литературе⁴

Согласно этому методу доля каждого НМА (Доля НМА) определяется по формуле:

⁴ Азгальдов Г.Г., Карпова Н.Н. Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов. – РИО МАОК, 2006.

Доля НМА = К1 x К2 x К3,

где коэффициенты характеризуют следующее:

- К1 – достигнутый при применении ИС результат
- К2 – сложность решаемой с помощью ИС задачи
- К3 – новизну осуществляемого с помощью ИС решения

Для корректного определения значений этих коэффициентов Оценщику следует выслать держателю активов анкеты по каждому НМА, вклад которых необходимо определить. Из предложенных по каждой характеристике вариантов Владельцы активов должны выбрать в анкете один ответ и дать краткие пояснения, на основе каких данных был выбран тот или иной ответ. Эта анкета должна быть заверена в установленном порядке и приложена к отчету.

Пример анкетной формы представлен в таблице ниже.

Т а б л и ц а 6 – 5

Пример формы анкеты для заполнения владельцем активов

Характеристика	Варианты ответов		Пояснения
1. Характер достигнутого результата	А	Достижение второстепенных технических характеристик, которые не являются определяющими для конкретной продукции (процесса)	
	Б	Достижение технических характеристик, зафиксированных в официальных документах (ТУ, паспортах, инструкциях и т. д.)	
	В	Достижение технических характеристик, которые являются определяющими для конкретной продукции (технологического процесса), зафиксированное официальным документом	
	Г	Достижение качественно новых основных технических характеристик продукции (процесса), зафиксированное официальным документом	
	Д	Получение продукции (технологического процесса), обладающей наиболее высокими основными техническими характеристиками среди аналогичных известных видов	
	Е	Получение новой продукции (технологического процесса), обладающей качественно новыми техническими характеристиками	
2. Сложность решаемой с помощью ИС технической задачи	А	Конструкция одной простой детали, изменение одного параметра простого процесса, одной операции процесса, одного ингредиента рецептуры	
	Б	Конструкция сложной или сборной детали, неосновного узла, механизма; изменение двух или более неосновных параметров, несложных процессов, совокупности неосновных операций технологических процессов, двух или более неосновных ингредиентов рецептуры	
	В	Конструкция одного основного или нескольких неосновных узлов машин, механизмов, часть (неосновная) процессов, рецептуры и т. д.	
	Г	Конструкция нескольких основных узлов, основные процессы, технологии, часть (основная) рецептуры и т. п.	
	Д	Конструкция машины, прибора, станка, аппарата, сооружения; технологические процессы, рецептуры и т. п.	

Характеристика	Варианты ответов		Пояснения
	Е	Конструкция машины, прибора, станка, аппарата, сооружения со сложной кинематикой, аппаратурой контроля, с электронной схемой; конструкция силовых машин, двигателей, агрегатов; комплексные технологические процессы, сложные рецептуры и т. п.	
	Ж	Конструкция машины, аппарата, сооружения со сложной системой контроля; автоматических поточных линий, состоящих из новых видов оборудования, систем управления и регулирования; сложные комплексные технологические процессы, рецептуры особой сложности и т. п.	
	З	Конструкция, технологические принципиальные схемы, рецептуры особой сложности, в основном относящиеся к новым разделам науки и техники	
3. Характер и степень новизны	А	Изобретение, заключающееся в применении известных средств, в т. ч. когда формула изобретения начинается со слова «применение»	
	Б	Изобретение, заключающееся в новой совокупности известных технических решений, обеспечивающих заданный технический результат, т. е. когда отличительная часть формулы изобретения содержит указания на новые связи между известными элементами, иную последовательность операции или иной процентный состав ингредиентов по сравнению с прототипом	
	В	Изобретение, имеющее прототип, совпадающий с новым решением по большинству основных признаков	
	Г	Изобретение, имеющее прототип, совпадающий с новым решением по половине признаков	
	Д	Изобретение, имеющее прототип, совпадающий с новым решением по меньшинству основных признаков	
	Е	Изобретение, характеризующееся совокупностью существенных отличий, не имеющее прототипов, т. е. когда изобретение решает новую или известную задачу принципиально иным путем (пионерное изобретение)	

На основании полученных сведений от Владельцев активов Оценщик выбирает значения коэффициентов из представленной ниже таблицы и рассчитывает вклад каждого НМА по формуле, указанной выше.

Т а б л и ц а 6 – 6

Значения коэффициентов К1, К2 и К3

Номер ответа	Значение коэффициента	Номер ответа	Значение коэффициента
1.А	К1 = 0,2	2.Д	К2 = 0,7
1.Б	К1 = 0,3	2.Е	К2 = 0,9
1.В	К1 = 0,4	2.Ж	К2 = 1,1
1.Г	К1 = 0,6	2.З	К2 = 1,25
1.Д	К1 = 0,8	3.А	К3 = 0,25
1.Е	К1 = 1	3.Б	К3 = 0,3
2.А	К2 = 0,2	3.В	К3 = 0,4
2.Б	К2 = 0,3	3.Г	К3 = 0,5
2.В	К2 = 0,4	3.Д	К3 = 0,6
2.Г	К2 = 0,5	3.Е	К3 = 0,8

Результатом проведенной работы должна стать сводная таблица с определенными долями всех НМА.

После определения доли каждого оставшегося актива необходимо провести нормализацию, т. е. привести их общую суммарную долю к 100% путем деления определенной доли по каждому такому активу на сумму их долей. Полученные нормализованные доли необходимо применить к нераспределенной стоимости оставшихся активов.

Т а б л и ц а 6 – 7

Расчет вклада НМА в стоимость БОТ

№ пп	Наименование актива	K1	K2	K3	Расчет доли вклада актива, %	Нормализованная доля вклада актива, %
1	Актив №1				$\Delta_1 = K_{1_1} \times K_{2_1} \times K_{3_1}$	$\Delta_{норм1} = \Delta_1 / \Sigma \Delta$
2	Актив №2				$\Delta_2 = K_{1_2} \times K_{2_2} \times K_{3_2}$	$\Delta_{норм2} = \Delta_2 / \Sigma \Delta$
...
...					$\Sigma \Delta$	100,00%

Сокращения, принятые в таблице:

- K1 – достигнутый при применении ИС результат
- K2 – сложность задачи, решаемой с помощью ИС
- K3 – новизна осуществляемого с помощью ИС решения
- Δ_1, Δ_2 – расчетные доли активов 1 и 2
- $\Sigma \Delta$ – сумма всех долей оставшихся активов
- $\Delta_{норм1}, \Delta_{норм2}$ – нормализованные доли активов 1 и 2

Сводная форма для распределения стоимости между компонентами БОТ представлена в таблице ниже.

Т а б л и ц а 6 – 8

Распределение стоимости между составляющими БОТ

№ пп	Группа БОТ	Доля в стоимости БОТ, %	Расчетная величина стоимости, ден. ед.
1	Итоговая величина стоимости БОТ	–	СтБОТ
2	В т. ч. однозначно идентифицируемые активы:	–	СтИдАкт
2.1	Актив №1	–	СтИдАкт1
2.2	Актив №2	–	СтИдАкт2
...
3	В т. ч. прочие активы:		$СтПрИдАкт = СтБОТ - СтИдАкт$
3.1	Актив №1	$\Delta_{норм1}$	$СтПрИдАкт1 = СтПрИдАкт \times \Delta_{норм1}$
3.2	Актив №2	$\Delta_{норм2}$	$СтПрИдАкт2 = СтПрИдАкт \times \Delta_{норм2}$
...

Сокращения, принятые в таблице:

СтБОТ	– стоимость БОТ
СтИдАкт	– стоимость всех идентифицируемых активов в общей стоимости БОТ
СтПрИдАкт	– стоимость всех прочих активов в общей стоимости БОТ
СтИдАкт1, СтИдАкт2	– стоимость идентифицируемых активов 1 и 2 в общей стоимости БОТ
СтПрИдАкт1, СтПрИдАкт2	– стоимость прочих активов 1 и 2 в общей стоимости БОТ

7. ПРОВЕРКА

По результатам проведенной оценки Оценщик имеет возможность (но не обязан) провести ряд самопроверок, направленных на выявление возможных ошибок и недочетов, допущенных в отчете. Оценщик информируется, что приведенный ниже алгоритм может использоваться РОСНАНО в целях проведения проверок отчетов для внутренних целей и количественного измерения их качества. Включения таблиц по формам Ф.7-1, Ф.7-2, Ф.7-3 в отчет НЕ ТРЕБУЕТСЯ.

Проверки, связанные с формальными требованиями законодательства, в данной главе не рассматриваются.

Предполагаются **три группы самопроверок**:

- Проверки корректности заполненных форм. Цель проверки – найти все неподтвержденные, некорректные и ошибочно заполненные данные или выявить их отсутствие.
- Проверка целостности логики расчета. Цель проверки – проверить последовательность и корректность использования данных на всем протяжении процесса оценки.
- Проверки по тексту отчета. Цель проверок – соблюдение требований Части 1 Практического руководства и Руководства по применению.

Результатами проведения той или иной группы проверок является заполненная форма и подсчитанное количество ошибок по уровням значимости.

Итогом выполнения проверки станут заполнение сводной таблицы и подсчет общего количества ошибок в отчете.

Ниже приведены формы по каждой группе проверок и даны краткие пояснения по их заполнению.

Краткие пояснения по заполнению формы Ф.7-1:

- | | |
|-----------|--|
| Столбец 3 | Данный столбец отражает, сколько таблиц в отчете заполнено по данной форме. Как правило, он будет содержать значения «1» или «0», так как в конкретных отчетах некоторые формы окажутся не востребованными. Но может содержать и значения больше 1, например по форме Ф.2-1-3. |
| Столбец 4 | $K_{\text{крит.}}$ – количество неправомерно пропущенных, ошибочно заполненных или неподтвержденных значений форм, имеющих статус «критически важных» для результата (отмечены «*» (звездочками) в каждой из форм). |
| Столбец 5 | $K_{\text{проч.}}$ – количество неправомерно пропущенных, ошибочно заполненных или неподтвержденных значений форм, не имеющих статуса «критически важных» для результата (не отмечены «*» (звездочками) в каждой из форм). |

Проверка корректности заполненных форм

№ п/п	Название формы	Кол-во заполненных таблиц	К _{крит.}	К _{проч.}
1	2	3	4	5
1	Ф.2-1-1. Отчет о результатах идентификации объектов права			
2	Ф.2-1-2. Идентификация активов КДА, входящей в состав объектов права			
3	Ф.2-1-3. – Ф.2-1-6. Отчет о результатах идентификации характеристик объектов оценки, относящихся к технологическим (и другим типам) НМА			
4	Ф.2-3-1. Состав бизнесобразующей технологии в рамках Проекта			
5	Ф.2-3-3. Отчет об определении сроков жизни всех НМА из состава БОТ			
6	Ф.2-3-4. Ключевые характеристики оцениваемой БОТ»			
7	Ф.2-4-1. Ключевые характеристики способа коммерциализации			
8	Ф.2-4-2. Характеристики продукции проекта			
9	Ф.3-1. Отчет о результатах определения правомочности допущений			
10	Ф.4-2-1. Источники информации (информация, предоставленная Заказчиком)			
11	Ф.4-2-2. Источники информации (нормативные акты)			
12	Ф.4-2-3. Источники информации (информация из сети Интернет)			
13	Ф.4-2-4. Источники информации (информация из периодических печатных изданий или книг)			
14	Ф.4-2-5 Источники информации (результаты опроса экспертов)			
15	Ф.4-3-1. Отчет о рассмотренных сегментах рынка и источниках информации для анализа рынка			
16	Ф.4-3-2. Отчет по результатам анализа рынка Продукта Проекта			
17	Ф.5-2. Определение применимости и весов методов			
18	Ф.5-3. Отчет о выбранной концепции счета в рамках доходного подхода			
19	Ф.6-1-1. Оценка качества прогнозов выручки и затрат			
20	Ф.6-1-2. Ключевые факторы и результаты при определении венчурной ставки дисконтирования			
21	Ф.6-1-3. Дополнительные факторы при определении венчурной ставки дисконтирования внутри возможного диапазона			
22	Ф.6-1-4 .Отчет о проведенных корректировках базовой венчурной ставки дисконтирования			
23	Ф.6-1-5. Расчет ставки WACC			
24	Ф.6-2. Отчет о выборе прогнозного и постпрогнозного периодов			
25	Ф.6-3-1. Отчет о результатах исследования диапазонов ставок роялти по данным инициативных обзоров			
26	Ф.6-3-2. Рейтинговый метод расчета ставки роялти			
27	Ф.6-3-3. Отчет по результатам расчета ставки роялти			
28	Ф.6-4. Отчет по результатам расчета амортизации НМА и ТАВ			
29	Ф.6-5. Отчет по результатам анализа чувствительности			

Сумма выявленных нарушений

Проверка целостности логики расчета

№ п/п	Тест	Результат теста
1	Корректно ли выбран Продукт Проекта коммерциализации технологии	
2	Правильно ли используется исходная информация при определении применимости методов	
3	Правильно ли рассмотрен рынок объекта оценки и Продукта Проекта	
4	Корректно ли определена ставка дисконтирования для каждой стадии Проекта	
5	Правильно ли выбраны прогнозный и постпрогнозный периоды	

Итого, количество отрицательных тестов

Краткие пояснения по заполнению формы Ф.7-2:

- Все предложенные тесты направлены на обеспечение смысловой сопоставимости данных в заполненных формах.
- Примеры сопоставления данных по каждому из приведенных в форме Ф.7-2 тестов приведены ниже:
 - Тест №1 – Тест производится посредством сопоставления данных в формах Ф.2-3-3 (строки 12, 13) и Ф.2-4-1 (строка 3). Данные должны свидетельствовать о том, что продукт коммерциализации выбран верно и потоки доходов в доходном подходе строятся именно от этого продукта.
 - Тест №3 – Тест рассчитан на сопоставимость рассмотренного анализа рынка в отчете с рынком объекта оценки и Продукта Проекта. Данные в формах Ф.2-3-3 (строки 2, 15), Ф.2-4-2 (строки 5, 6) и Ф.4-3-2 (строки 1, 2) должны совпадать.
 - Тест №4 – Тест рассчитан на проверку выбранных ставок дисконтирования в каждом периоде проекта (венчурный период; период растущего бизнеса; после выхода на проектную мощность). Необходимо сопоставить данные в формах Ф.2-3-3 (строки 6, 9, 15, 16), Ф.2-4-2 (строки 9, 10, 16, 17) с корректностью заполнения форм Ф.5-3, Ф.6-1-1, Ф.6-1-3.
 - Тест №5 – Тест рассчитан на проверку корректности выбранных этапов проекта. Необходимо сопоставить данные в формах Ф.2-1-3 (строка 11), Ф.2-3-2 (столбец 6), Ф.2-3-3 (строка 15), Ф.2-4-1 (строки 11–12) с формой Ф.5-3. Все данные должны коррелировать между собой и однозначно определять период окончания венчурного финансирования, начало и конец прогнозного и постпрогнозного периодов.

Проверки по тексту отчета

№ п/п	Название нарушения	Кол-во нарушений
1	Использование прямых ссылок на источники информации в тексте отчета без инвентаризации по формам 4-2-х (за каждую ссылку)	
2	Введение дополнительных допущений и ограничительных условий в тексте отчета (введенных допущений и ограничительных условий нет в формах Ф.4-2-1)	
3	Использование различных денежных единиц в рамках одного расчета без их корректировки	
4	Внутренняя несогласованность данных – итоговые величины стоимости объекта оценки на разных страницах различны	
5	Сроки приводимых прогнозов в анализе рынка не совпадают с продолжительностью прогнозного периода, выбранного в расчетах	

Итого, количество нарушений

Краткие пояснения по заполнению формы Ф.7-3: принципы заполнения и подсчета количества нарушений аналогичны описанным для поверочной формы Ф.7-1.

Ф о р м а 7 – 4

Сводная таблица заполненных проверочных форм

№ проверочной формы	Кол-во нарушений	
	Критических	Прочих
Ф.7-1. Проверка корректности заполненных форм		
Ф.7-2. Проверка целостности логики расчета		----
Ф.7-3. Проверки по тексту отчета	----	
Итоговое количество нарушений		

Приложение 1

Ф о р м а 2 – 1 – 4

Отчет о результатах идентификации характеристик объектов права,
относящихся к маркетинговым НМА

№ п/п	Характеристика	Описание	Источник информации
1	Порядковый номер НМА в составе объектов права		
2	Подтип маркетингового НМА		
3	Описание НМА		
4	Балансовая стоимость		
Сведения об исключительных правах на НМА (заполняется всегда)			
5	Правовой режим для правообладателя		
6	Правоустанавливающие документы		
7	Дата возникновения НМА		
8	Автор(ы) (если объектом оценки выступает авторское право)		
9	Правообладатель(и)		
10	Ограничения исключительных прав по территории действия		
11	Ограничения исключительных прав по сроку действия		
12	Иные ограничения имеющихся прав:		
	• ограничения по перечню товаров и услуг, в отношении которых действует товарный знак		
	• иные ограничения		
Сведения о правах лицензиата по лицензионному договору (если отчуждающая сторона, т.е. текущий правообладатель, – лицензиат)			
13	Правообладатель (лицензиат) по лицензионному договору		
14	Ограничения прав по территории использования		
15	Ограничения прав по сроку использования		
16	Разрешенные по лицензионному договору способы использования НМА		
17	Лицензионный договор предусматривает выплаты лицензиару (обладателю исключительных прав) в течение срока действия договора (только «Да/Нет»)		
18	Если на предыдущий вопрос дается ответ «Да», то указать условия выплаты, предусмотренные договором. Иначе – ничего не указывать		
19	Исключительная / неисключительная (простая) лицензия		
20	Лицензионный договор прошел государственную регистрацию		

№ п/п	Характеристика	Описание	Источник информации
Сведения об оцениваемых правах (заполняется только строка 21, если оцениваются права текущего правообладателя, все строки – при оценке части прав текущего правообладателя)			
21	Передаваемые права соответствуют объему прав текущего правообладателя (только «Да/Нет»). Примечание: если передаваемые права соответствуют объему прав текущего правообладателя – строки ниже не заполнять		
22	Объем права разрешенного использования НМА (только для (суб)лицензионного договора):		[]
	• Вид лицензии (если уместно)		[]
	• Товар, для которого разрешен способ (из конкретного договора)		[]
	• Способ(ы) разрешенного использования		[]
	• Ограничения передаваемых прав по территории использования		[]
	• Ограничения передаваемых прав по сроку использования		[]
	• Иные ограничения передаваемых прав		
23	(Суб)лицензионный договор будет предусматривать выплаты лицензиару в течение срока действия договора (только «Да/Нет»)		
24	Если на предыдущий вопрос дается ответ «Да», то следует указать условия выплаты, предусмотренные договором. Иначе – ничего не указывать		
25	Форма передачи прав		[]
26	Возможность предоставления лицензиатом права использования третьим лицам (если уместно)		[]
27	Возможность самостоятельного использования лицензиаром		[]

Примеры заполнения:

- Пример для заполнения пункта 2 – товарный знак / доменное имя.
- Пример для заполнения пункта 3 – словесный знак/изобразительный знак/комбинированный знак (логотип)/трехмерный знак/другие виды.
- Пример для заполнения пункта 4 – исключительное право / право, полученное по лицензионному договору.
- Пример для заполнения пункта 5 – свидетельство на товарный знак / лицензионный договор/ охранный документ на товарный знак по иностранному праву / иное.
- Пункт 6 – указать дату выдачи свидетельства.
- Пример для заполнения пункта 22 – «Неисключительная лицензия на использование товарного знака «...» на территории «...» путем размещения на товарах при производстве, рекламы, хранения, продаже».
- Пример для заполнения пункта 25 – договор об отчуждении / лицензионный договор.

**Отчет о результатах идентификации характеристик объектов права,
относящихся к НМА, связанным с обработкой данных**

№ п/п	Характеристика	Описание	Источник информации
1	Порядковый номер НМА в составе объектов права		
2	Подтип НМА, связанного с обработкой данных		[]
3	Описание НМА		[]
4	Возможность постоянной поддержки и развития НМА		
5	Балансовая стоимость		[]
Сведения о исключительных правах на НМА (заполняется всегда)			
6	Правовой режим для правообладателя		[]
7	Материальное подтверждение существования НМА		[]
8	Техническая документация		[]
9	Дата возникновения или создания НМА		[]
10	Разработчик(и) (изготовитель (и)/автор(ы))		[]
11	Правообладатель (и)		[]
12	Ограничения исключительных прав по территории использования		[]
13	Ограничения исключительных прав по сроку использования		[]
14	Иные ограничения исключительных прав		[]
15	Необходимость использования программных / информационных продуктов третьих лиц		
Сведения о правах лицензиата по лицензионному договору (если отчуждающая сторона, т.е. текущий правообладатель, – лицензиат)			
16	Правообладатель (лицензиат) по лицензионному договору		
17	Ограничения прав по территории использования		[]
18	Ограничения прав по сроку использования		[]
19	Разрешенные, по лицензионному договору, способы использования НМА		[]
20	Лицензионный договор предусматривает выплаты лицензиару (обладателю исключительных прав) в течение срока действия договора (только «Да/Нет»)		[]
22	Если на предыдущий вопрос ответ «Да», то указать условия выплаты, предусмотренные договором. Иначе ничего не указывать.		[]
23	Исключительная / неисключительная (простая) лицензия		[]
24	Лицензионный договор прошел государственную регистрацию		[]

№ п/п	Характеристика	Описание	Источник информации
Сведения об оцениваемых правах (заполняется только строка 25, если оцениваются права текущего правообладателя, и все строки – при оценке части прав текущего правообладателя)			
25	Передаваемые права соответствуют объему прав текущего правообладателя (только «Да/Нет»). Примечание: если передаваемые права соответствуют объему прав текущего правообладателя – строки ниже не заполнять		
26	Объем права разрешенного использования НМА (только для лицензионного договора):		[]
	• Вид лицензии (если уместно)		
	• Способ(ы) разрешенного использования		
	• Ограничения передаваемых прав по территории использования		
	• Ограничения передаваемых прав по сроку использования		
27	• Иные ограничения передаваемых прав		
27	Аналогично		[]
28	(Суб)лицензионный договор будет предусматривать выплаты лицензиару в течение срока действия договора (только «Да/Нет»)		[]
29	Если на предыдущий вопрос дается ответ «Да», то указать условия выплаты, предусмотренные договором. Иначе – ничего не указывать		[]
30	Возможность самостоятельного использования лицензиаром		[]

Примеры заполнения:

- Пример для заполнения пункта 5 – исключительное право / право, полученное по лицензионному договору.
- Пример для заполнения пункта 6 – свидетельство о регистрации программ для ЭВМ, базы данных / договор с автором на разработку и создание программы для ЭВМ, базы данных.
- Пример для заполнения пункта 8 – дата сдачи по договору заказа.

**Отчет о результатах идентификации характеристик объектов права,
относящихся к контрактным НМА**

№ п/п	Характеристика	Описание	Источник информации
1	Порядковый номер НМА в составе объектов права		
2	Категория контрактного НМА (отметить «X» только одну опцию)	1. Получаемые	
		2. Предоставляемые	
		Иное:	
3	Характеристика экономической выгоды от НМА		[]
Сведения об исключительных правах на НМА (заполняется всегда)			
4	Правовой режим для правообладателя		[]
5	Правоустанавливающие документы		[]
6	Условия заключения		
7	Дата возникновения исключительного права на НМА		[]
8	Ограничения исключительных прав по территории действия		[]
9	Ограничения исключительных прав по сроку действия		[]
10	Иные ограничения исключительных прав		[]

Пояснения к заполнению некоторых полей формы Ф.2-1-6:

- По строке 2:
 - Получаемые НМА – активы, связанные с получением товаров и услуг по экономически выгодной цене или с предоставлением эксклюзивных или протекционистских прав.
 - Передаваемые НМА – активы, связанные с предоставлением товаров и услуг по благоприятным ценам (относительно базовой стоимости предоставляемых товаров и услуг) или с обеспечением будущих экономических выгод и прав.
- По строке 3 – арендная плата ниже рыночного уровня, выгодные права на дистрибуцию товара, гарантированные трудовые отношения и т. п. Примеры характеристик экономической выгоды приведены также в Части 1 Практического руководства (табл. 1-4.)