

Informacje wstępne o przedmiocie wyceny – aktywa niematerialne

Poniższy zestaw informacji jest uznawany za bazowy i służy oszacowaniu kosztów procedury wyceny prawa do składników IP [aktywów niematerialnych, Intellectual Property] w celu złożenia oferty przeprowadzenia takiej wyceny. Zakres ten nie wyczerpuje wszystkich informacji niezbędnych do przeprowadzenia wyceny, jednak te są udostępniane Zleceniodawcy dopiero po ustaleniu i zaakceptowaniu przez niego warunków kontraktu.

L.p.	Zakres informacji	Komentarz / Opcje do zaznaczenia	Informacja Zleceniodawcy
1	Rodzaj aktywa niematerialnego [składnika IP]	☐ prawo do znaku towarowego ☐ patent lub zgłoszenie patentowe ☐ program komputerowy ☐ wzór przemysłowy ☐ wzór zdobniczy ☐ prawa do projektu ☐ koncesja ☐ licencja ☐ know-how ☐ inne [proszę podać jakie].....	
2	Cel wyceny	☐ aport do innej spółki ☐ transakcja kupna-sprzedaży ☐ optymalizacja podatkowa ☐ komercjalizacja wiedzy ☐ zabezpieczenie wierzytelności ☐ cele spadkowe ☐ cele sądowe [np. z tytułu naruszenia praw do znaku towarowego] ☐ cele zarządcze, księgowe, inne [jakie].....	
3	Segment rynku [branża], którego dotyczy działalność wykorzystująca wyceniany składnik IP	☐ określona branża [jaka]..... ☐ wiele branży [jakie]	
4	Obszary geograficzne rynku, na których są stosowane aktywa	☐ rynek krajowy ☐ rynek krajowy + Europa Środkowa i Wschodnia	

L.p.	Zakres informacji	Komentarz / Opcje do zaznaczenia	Informacja Zlecniodawcy
	niematerialne	☐ rynek UE ☐ rynek światowy ☐ konkretne rynki [jakie].....	
5	Sytuacja prawna – stan ochrony aktywów niematerialnych – zgodnie z ich specyfiką - na obszarach rynku, gdzie są [lub mają być] stosowane	☐ aktywa niepodlegające ochronie prawnej, chronione na zasadach zwyczajowych [np. tajemnica handlowa, know-how przypisany do czynnika ludzkiego itp.] ☐ aktywa niezgłoszone do rejestracji [niechronione] ☐ aktywa zgłoszone do UP lub EUIPO [dawny OHIM], w trakcie procedury rejestracyjnej [nr zgłoszenia w UP / EUIPO] ☐ aktywa zgłoszone i zarejestrowane w UP/ EUIPO [nr rejestracji w UP /EUIPO] ☐ aktywa zgłoszone i/lub zarejestrowane w określonych krajowych urzędach patentowych [w jakich].....	
6	<u>Jeśli wyceny dotyczy projektu inwestycyjnego</u> -Wartość nakładów inwestycyjnych niezbędnych do uruchomienia/wdrożenia procesu produkcyjnego i sugerowane źródła finansowania.	☐ szacunkowa wartość nakładów w tys. PLN lub tys. EUR lub innych [jakich] ☐ sugerowane źródła finansowania projektu: - udział własny ... % [szacunkowo] - kredyt bankowy ... % - dotacja ... % - inne ... %	
7	<u>Jeśli wyceny dotyczy bieżącej i/lub perspektywicznej działalności przedsiębiorstwa</u> -Obroty na sprzedaży w ustalonych jednostkach pieniężnych [tys. PLN, tys. EUR lub innych, z podaniem, jakich] produktów/usług związanych z wycenianymi aktywami	☐ rząd wielkości w tys. lub mln wskazanych jednostek pieniężnych..... ☐ pożądana informacja przypisująca poziom obrotów do konkretnych rynków [w kontekście segmentu lub obszaru geograficznego].....	

L.p.	Zakres informacji	Komentarz / Opcje do zaznaczenia	Informacja Zleceniodawcy
	niematerialnymi za ostatni pełny rok obrotowy i/lub planowane w roku bieżącym. Zamiennie – jeśli aktywa niematerialne reprezentują nowe przedsięwzięcie inwestycyjne i brak jest historii finansowej, proszę podać szacunkową wartość nakładów inwestycyjnych w ramach projektu.		
8	Czy uzyskiwane wyniki finansowe na w/w sprzedaży generują dodatnią rentowność operacyjną [EBIT/sprzedaż], czy też nie? <i>Jeśli to możliwe, prosimy o wskazanie rzędu wielkości rentowności operacyjnej w % [definiowanej, jako iloraz zysku operacyjnego i wartości sprzedaży w okresie obrachunkowym, czyli EBIT/Sprzedaż]</i>	☐ Tak ☐ Nie Niektóre metody wyceny bazują na zyskach przypisanych do wycenianego aktywa niematerialnego, stąd informacja o perspektywach wskaźników rentowności jest istotna. Wskaźniki te mają także znaczenie dla metody licencyjnej. W przypadku ujemnych bieżących wskaźników rentowności opracowanie wyceny winno obejmować część poświęconą procedurom restrukturyzacyjnym.	
9	W przypadku procesu komercjalizacji wiedzy należy sprecyzować – w miarę bieżących możliwości – czy ścieżka komercjalizacyjna została już ustalona, czy też nie.	Proces komercjalizacji może mieć różne cele, np. licencjonowanie, bezpośrednią sprzedaż lub partycypację w ramach perspektywnego biznesu. Sprecyzowanie preferencji Zleceniodawcy pozwala na ograniczenie kierunków działań konsultingowych do tych, które są adekwatne dla wybranej ścieżki komercjalizacji.	
10	W przypadku procesu komercjalizacji wiedzy należy sprecyzować – w miarę bieżących możliwości – czy została wskazana już konkretna jednostka gospodarcza [lub jednostki], która	Wskazanie konkretnego zainteresowanego w procesie wdrożenia potencjalnego innowacyjnego rozwiązania technicznego lub innego typu aktywów niematerialnych stanowi bardzo ważny etap procesu komercjalizacji i pozwala na skonkretyzowanie zakresu wyceny, jak też ustalenia trybu przeprowadzenia procesu komercjalizacji. W dużej mierze upraszcza to	

L.p.	Zakres informacji	Komentarz / Opcje do zaznaczenia	Informacja Zleceniodawcy
	miałaby partycypować we wdrożeniu projektu.	proces wyceny składników IP do celów komercjalizacji.	
11	W przypadku, gdy <u>celem jest wprowadzenie przedmiotu wyceny do spółki w formie aportu</u> – czy dostępne są założenia biznesplanu spółki przyjmującej aport, co do perspektyw wykorzystania przedmiotu aportu w jej perspektywicznej działalności gospodarczej.	Składniki IP nie posiadają wartości samoistnej [poza wartością odtworzenia, jeśli można ją racjonalnie oszacować]. Z tego powodu kluczową bazą do szacowania ich potencjału jest ocena oczekiwanych efektów ich wykorzystania w działalności gospodarczej. Do tego niezbędne są założenia ekonomiczno-finansowe dotyczące tego wykorzystania [coś na kształt biznesplanu]. Trudno sobie wyobrazić, aby przyjmujący aport nie dysponował tego typu założeniami. Bez tego elementu wycena wartości przedmiotu aportu w otoczeniu rynkowym jest bardzo utrudniona. Dodatkowym aspektem wymagającym tu określenia jest ocena, czy przedmiot wyceny posiada w ogóle zdolność aportową, a przedmiotowe założenia pozostają z tą cechą w ścisłym związku.	

UWAGA! *Zamiast podawać dane w punkcie 8, można przesłać rachunek zysków i strat za wskazane okresy czasu [ewentualnie można ograniczyć dane historyczne do ostatniego pełnego roku oraz roku bieżącego – za jego zakończoną część, może to być w formie F-01].*

Informacje wstępne o przedmiocie wyceny [prawo do znaku towarowego w powiązaniu z ustaleniem zasad licencjonowania]

Poniższy zestaw informacji służy określeniu kosztów procedury wyceny prawa do znaku towarowego w celu złożenia oferty przeprowadzenia takiej wyceny. Zakres ten nie wyczerpuje wszystkich informacji niezbędnych do przeprowadzenia wyceny, jednak te są udostępniane Zleceniodawcy dopiero po ustaleniu i zaakceptowaniu przez niego warunków kontraktu lub kosztorysu.

L.p.	Zakres informacji	Odpowiedzi Zleceniodawcy
1	Znak towarowy podlegający wycenie Identyfikacja znaku [nazwa, forma]	
2	Bieżąca forma stosowania znaku towarowego w działalności gospodarczej	☐ Znak towarowy używany w ramach własnej działalności gospodarczej przez właściciela prawa do znaku. ☐ Znak używany w działalności gospodarczej przez licencjobiorcę.
3	Jeśli znak podlega licencjonowaniu, to...	☐ Licencja ma charakter licencji wyłącznej. ☐ Licencja ma charakter licencji niewyłącznej.
4	Osoba kontaktowa	Osoba [lub osoby] mogąca udzielić istotnych informacji n/t zlecenia i upoważniona do ich przekazywania [tel....., e-mail.....].
5	Cel wyceny	☐ Weryfikacja cen transferowych ☐ Aport do innej spółki ☐ Transakcja kupna-sprzedaży ☐ Optymalizacja podatkowa ☐ Zabezpieczenie wierzytelności ☐ Cele spadkowe ☐ Cele sądowe [np. z tytułu naruszenia praw do znaku towarowego] ☐ Cele zarządcze [księgowe, inne] ☐ Inne [jakie]
6	Segment rynku [branża], którego dotyczy działalność wykorzystująca wyceniany znak towarowy	☐ Branża, [jaka] ☐ Wiele branż, [jakie]
7	Obszary geograficzne rynku, na których jest obecny znak towarowy	☐ Rynek krajowy ☐ Rynek krajowy + Europa Środkowa i Wschodnia ☐ Rynek UE

L.p.	Zakres informacji	Odpowiedzi Zleceniodawcy
		☐ Rynek światowy ☐ Konkretny rynek, [jakie].....
8	Sytuacja prawna – stan ochrony znaku towarowego na obszarach rynku, gdzie jest obecny	☐ Niezgłoszony do rejestracji [niechroniony] ☐ W trakcie zgłoszenia rejestracyjnego do UP lub EUIPO [dawny OHIM] ☐ Zgłoszony do UP lub EUIPO [dawny OHIM], w trakcie procedury rejestracyjnej ☐ Zgłoszony i zarejestrowany w UP lub EUIPO [dawny OHIM] ☐ Zgłoszony i/lub zarejestrowany w określonych krajowych urzędach patentowych [jakie].....
9	Oroty na sprzedaż w ustalonych jednostkach pieniężnych [tys. PLN, tys. EUR lub innych] produktów/usług związanych z wycenianym znakiem za ostatni pełny rok obrotowy i/lub planowane w roku bieżącym <i>W przypadku szacunkowej estymacji wstępnej wartości marki konieczne jest podanie dokładnych obrotów za 3 lata wstecz, rok bieżący [za zakończony okres] oraz sugestie, co do dynamiki sprzedaży w kolejnych 3-5 latach. Dokładność obrotów rocznych do 100 tys. PLN.</i>	☐ Rząd wielkości w tys. lub mln wskazanych jednostek pieniężnych ☐ Pożądana informacja przypisująca poziom obrotów do konkretnych rynków [w kontekście segmentu lub obszaru geograficznego]
10	Czy uzyskiwane wyniki finansowe na w/w sprzedaży generują dodatnią rentowność operacyjną [EBIT/sprzedaż]? <i>Niektóre metody wyceny bazują na zyskach przypisanych do wycenianego znaku towarowego, stąd informacja</i>	☐ Tak ☐ Nie Uwagi.....

<i>o perspektywach wskaźników rentowności jest istotna. Wskaźniki te mają także znaczenie dla metody licencyjnej.</i> <i>W przypadku ujemnych bieżących wskaźników rentowności opracowanie z wyceny winno obejmować część poświęconą procedurom restrukturyzacyjnym.</i> <i>W przypadku szacunkowej estymacji wstępnej wartości marki konieczne jest podanie dokładnych danych o wartości rentowności operacyjnej biznesu obejmującego markę za 3 ostatnie lata i zakończony okres bieżącego roku [rentowność operacyjna to iloraz zysku/straty operacyjnej oraz przychodów ze sprzedaży].</i>	
---	--

UWAGA! Zamiast podawać dane w punktach 6 i 7 można udostępnić rachunek zysków i strat za wskazany czas [ewentualnie można ograniczyć dane historyczne do ostatniego pełnego roku oraz roku bieżącego – za jego zakończoną część, może to być w formie F-01].

Prosimy o przestanie wypełnionego formularza na adres biuro@fundacja.bomis.pl