

veta

экспертная группа

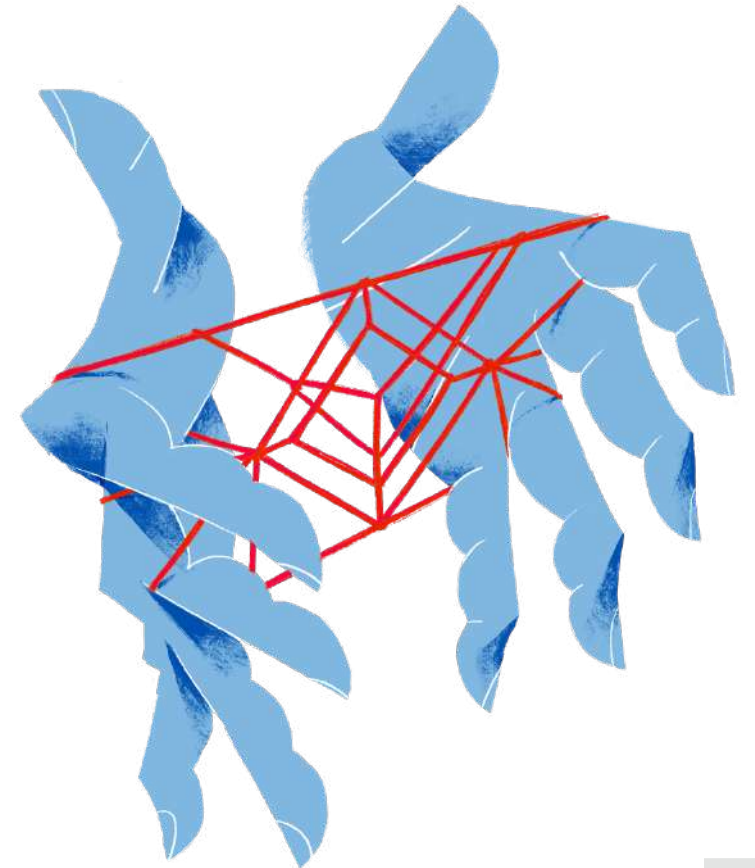
Как превратить идею на миллион в настоящий миллион

Оценка нематериальных активов



Нематериальные активы (НМА)

– это буквально «деньги из воздуха». Нельзя потрогать идеи, товарные знаки или бизнес-модели...



Как сделать
нематериальное
материальным?



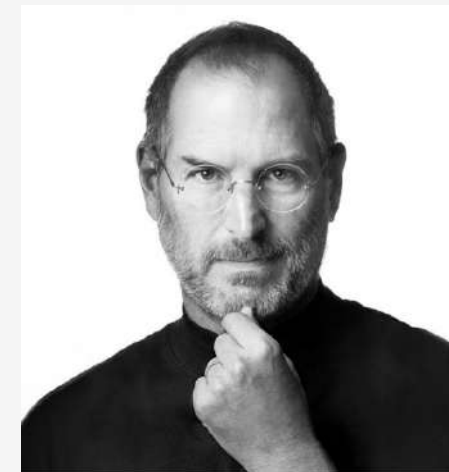
Оценить!

Если в компании создаются вещи, которые обладают авторскими правами, на которые приобретают патенты, любые ценные идеи, товарные знаки, программное обеспечение, — они ничего не стоят, **пока их не оценили.**



Оценка может сделать студента миллиардером

Нематериальные активы потенциально увеличивают стоимость компании — подчас до невероятных размеров. Вспомните компании, которые начинались в гараже, — у Стива Джобса и Билла Гейтса не было ничего, кроме прорывных идей.



НМА оценивают, когда нужно:

- Внести патенты в уставной капитал;
- Купить или продать объекты интеллектуальной собственности;
- Подсчитать убытки, связанные с незаконным использованием патента;
- Ликвидировать, репрофилировать или продать компанию;
- Заключить лицензионный договор;
- Привлечь инвестиции или получить кредитный транш.

Как оценивают нематериальные активы?

1 Оценка себестоимости, если активы создаются внутри компании

Здесь важно понять, какие расходы на создание можно капитализировать.

2 Оценка справедливой себестоимости, если вы покупаете НМА вместе с бизнесом

В этом вопросе важно подобрать правильный метод расчета.

Как оценивают нематериальные активы?

1

Оценка себестоимости, если активы создаются внутри компании

Здесь важно понять, какие расходы на создание можно капитализировать.

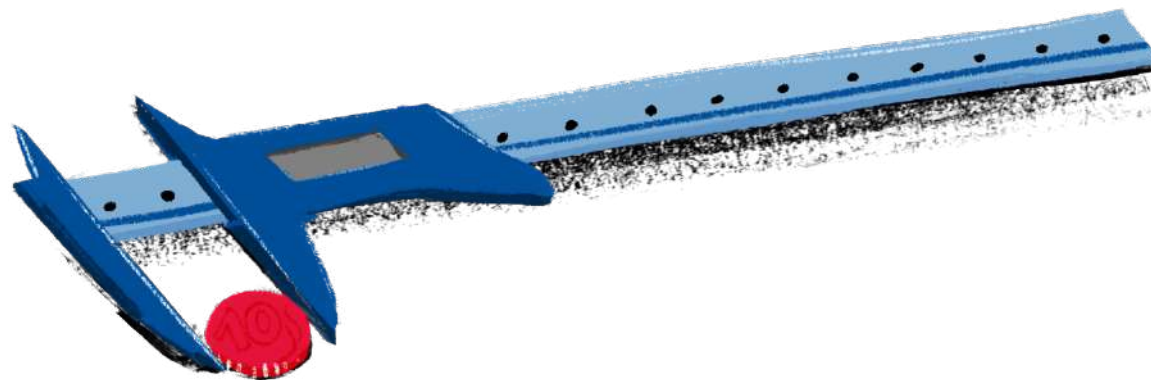
2

Оценка справедливой себестоимости, если вы покупаете НМА вместе с бизнесом

В этом вопросе важно подобрать правильный метод расчета.

Что можно сделать?

- 1** Оценить стоимость НМА лучшим методом
- 2** Составить отчет по оценке стоимости
- 3** Подтвердить свои выводы в суде



Кейс №1

Как выгодно продать НМА благодаря оценке



Как выгодно продать НМА благодаря оценке

Кейс №1

Как работал эксперт

Эксперт определил

Результат

Самое сложное — это оценивать новые активы, которые пока не продавались. Пример такого дела — инновационное мобильное приложение, которое разработчики из России решили продать в Америку, но им требовалось подтверждение его ценности.

Как выгодно продать НМА благодаря оценке

Кейс №1

Как работал эксперт

Эксперт определил

Результат

Самое сложное — это оценивать новые активы, которые пока не продавались. Пример такого дела — инновационное мобильное приложение, которое разработчики из России решили продать в Америку, но им требовалось подтверждение его ценности.

| Клиент Компания — разработчик приложения

Как выгодно продать НМА благодаря оценке

Кейс №1

Как работал эксперт

Эксперт определил

Результат

Самое сложное — это оценивать новые активы, которые пока не продавались. Пример такого дела — инновационное мобильное приложение, которое разработчики из России решили продать в Америку, но им требовалось подтверждение его ценности.

| Клиент Компания — разработчик приложения

| Задача Оценить мобильное приложение 3D-сканер для последующей его продажи в США

Как выгодно продать НМА благодаря оценке

Кейс №1

Как работал эксперт

Эксперт определил

Результат

1



Проанализировал
документы о приложении
и сведения о компании.

Как выгодно продать НМА благодаря оценке

Кейс №1

Как работал эксперт

Эксперт определил

Результат

1



2



Проанализировал документы о приложении и сведения о компании.

Выбрал метод оценки
Сравнительный и доходный подход не годились в этом случае: приложение первое в своем роде — доходы от продаж, затраты на реализацию и прибыль в будущем пока невозможно определить.

Как выгодно продать НМА благодаря оценке

Кейс №1

Как работал эксперт

Эксперт определил

Результат



3

На основании проведенных расчетов и исследований эксперт составил отчет об оценке рыночной стоимости приложения.

Как выгодно продать НМА благодаря оценке

Кейс №1

Как работал эксперт

Эксперт определил

Результат

-
- Сумму затрат на разработку объекта интеллектуальной собственности; (материалы, аренда машинного времени, коммунальные расходы, амортизация оборудования, эксплуатация помещений, заработная плата, отчисления на социальные нужды, накладные и прочие расходы)
 - Величину прибыли инвестора;
 - Индекс изменения цен от даты создания (разработки) до даты оценки;
 - Устаревание;
 - Стоимость оцениваемого объекта.

Как выгодно продать НМА благодаря оценке

Кейс №1

Как работал эксперт

Эксперт определил

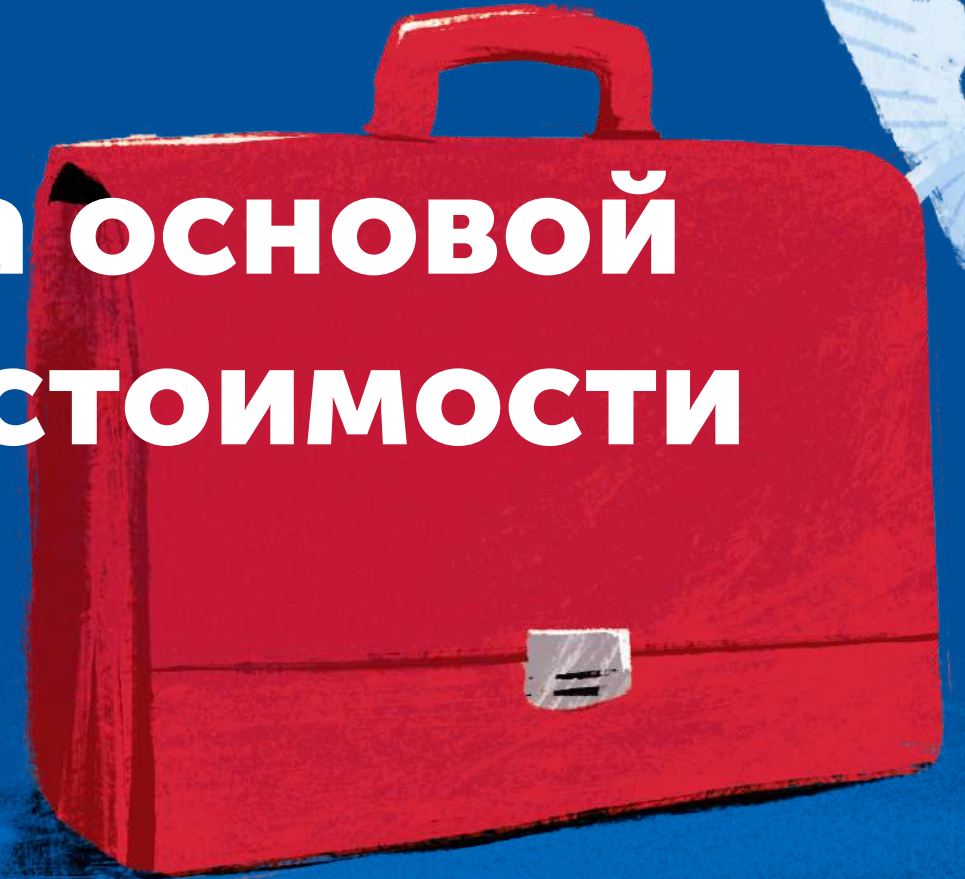
Результат

Клиент получил отчет об оценке, который стал основанием для совершения сделки купли-продажи.



Кейс №2

Как оценка стала основой подтверждения стоимости сделки



Как оценка стала основой подтверждения стоимости сделки

Кейс №2

Как работал эксперт

Определение стоимости

Результат

Очень часто возникают задачи, когда нужно оценить товарные знаки для последующего их использования, чтобы в будущем это не вызвало проблем, например, с налоговой инспекцией.

Как оценка стала основой подтверждения стоимости сделки

Кейс №2

Как работал эксперт

Определение стоимости

Результат

Очень часто возникают задачи, когда нужно оценить товарные знаки для последующего их использования, чтобы в будущем это не вызвало проблем, например, с налоговой инспекцией.

| Клиент Охранное предприятие

Как оценка стала основой подтверждения стоимости сделки

Кейс №2

Как работал эксперт

Определение стоимости

Результат

Очень часто возникают задачи, когда нужно оценить товарные знаки для последующего их использования, чтобы в будущем это не вызвало проблем, например, с налоговой инспекцией.

| Клиент Охранное предприятие

| Задача Составить отчет об оценке рыночной стоимости **портфеля товарных знаков**, чтобы заключить сделку между аффилированными лицами компании и избежать проблем с налоговой

Как оценка стала основой подтверждения стоимости сделки

Кейс №2

Как работал эксперт

Определение стоимости

Результат

Очень часто возникают задачи, когда нужно оценить товарные знаки для последующего их использования, чтобы в будущем это не вызвало проблем, например, с налоговой инспекцией.

| Клиент Охранное предприятие

| Задача **Портфель** — обособленный объект, не часть единой технологии или сопутствующих активов. Особенность всех объектов такого типа — определить их стоимость сложно и трудоемко, так как практически не бывает полностью идентичных объектов. Каждый имеет индивидуальные характеристики

Как оценка стала основой подтверждения стоимости сделки

Кейс №2

Как работал эксперт

Определение стоимости

Результат

1



Проанализировал
информацию заказчика
и собрал сведения
о компании из открытых
источников.

Как оценка стала основой подтверждения стоимости сделки

Кейс №2

Как работал эксперт

Определение стоимости

Результат

1



2



Проанализировал информацию заказчика и собрал сведения о компании из открытых источников.

Выбрал метод и подход для оценки рыночной стоимости объекта на основании собранной информации — был выбран доходный подход методом освобождения от роялти.

Как оценка стала основой подтверждения стоимости сделки

Кейс №2

Как работал эксперт

Определение стоимости

Результат

1



2



3

Проанализировал информацию заказчика и собрал сведения о компании из открытых источников.

Выбрал метод и подход для оценки рыночной стоимости объекта на основании собранной информации — был выбран доходный подход методом освобождения от роялти.

Далее наступил самый сложный этап — определение стоимости.

Как оценка стала основой подтверждения стоимости сделки

Кейс №2

Как работал эксперт

Определение стоимости

Результат

Определение ставки роялти тремя методами
(для дальнейших расчетов использовалось среднее значение):

- 1.** Путем корректировки табличных значений, используемых специализированными крупными внешнеторговыми организациями, на основе анализа мировой практики заключения лицензионных сделок в различных отраслях промышленности.
- 2.** По методу, рекомендуемому И. С. Мухамедшиным, определяется на основании рентабельности деятельности компании.
- 3.** По методу, рекомендуемому О. Новосельцевым, определяется также на основании рентабельности деятельности компании.

Как оценка стала основой подтверждения стоимости сделки

Кейс №2

Как работал эксперт

Определение стоимости

Результат

- Прогнозирование выручки.
Основой стали фактические данные о выручке компании и анализ показателей отрасли охранных услуг за период с 2005 по 2014 год включительно.
- Определение экономического срока службы объекта оценки.
- Расчет расходов, связанных с поддержанием прав на оцениваемый портфель товарных знаков, основывался на данных Федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам (Роспатент).

Как оценка стала основой подтверждения стоимости сделки

Кейс №2

Как работал эксперт

Определение стоимости

Результат

- Расчет ставки дисконтирования производился кумулятивным методом построения, который наилучшим образом учитывает все виды рисков инвестиционных вложений в объекты интеллектуальной собственности.
- Расчет рыночной стоимости портфеля товарных знаков компании произведен построением финансовой модели во времени.

Для расчетов в том числе использовалась управленческая отчетность, учитывались все направления деятельности компании — охрана объектов, продажа оборудования для установки охранных систем и их сервисное обслуживание.

Как оценка стала основой подтверждения стоимости сделки

Кейс №2

Как работал эксперт

Определение стоимости

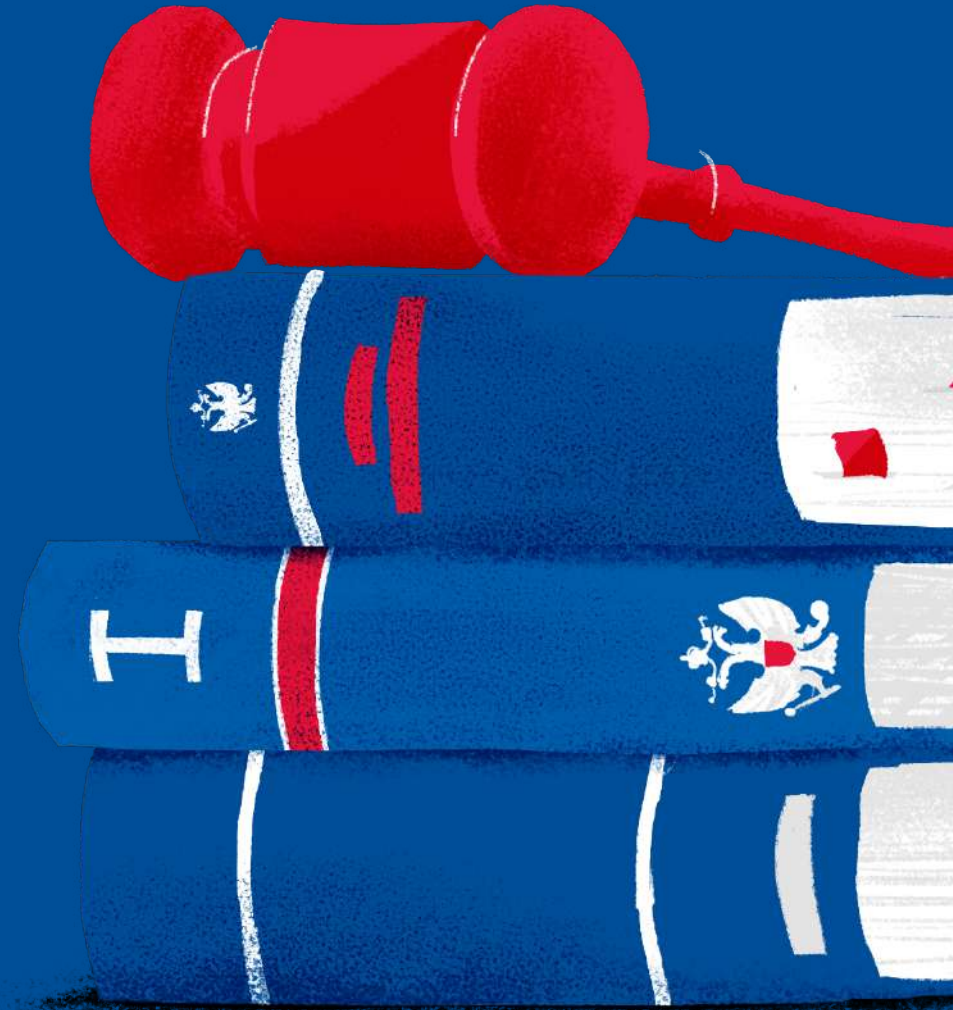
Результат

Клиент получил отчет об оценке, который смог использовать как весомое основание для совершения сделки.



Кейс №3

Как оценка помогла защитить свои права в суде



Как оценка помогла защитить свои права в суде

Кейс №3

Суть дела и роль эксперта

Результат

Иногда нематериальные активы оценивают неверно или продают в результате несправедливых сделок с существенно заниженной стоимостью. В этом случае оценка придет на помощь в судебном разбирательстве.

Как оценка помогла защитить свои права в суде

Кейс №3

Суть дела и роль эксперта

Результат

Иногда нематериальные активы оценивают неверно или продают в результате несправедливых сделок с существенно заниженной стоимостью. В этом случае оценка придет на помощь в судебном разбирательстве.

| Клиент Управляющая компания

Как оценка помогла защитить свои права в суде

Кейс №3

Суть дела и роль эксперта

Результат

Иногда нематериальные активы оценивают неверно или продают в результате несправедливых сделок с существенно заниженной стоимостью. В этом случае оценка придет на помощь в судебном разбирательстве.

| Клиент Управляющая компания

| Задача Оценить стоимость товарного знака для последующего использования отчета в суде

Между управляющей компанией и другим ООО была заключена сделка по отчуждению товарного знака. Стоимость сделки оказалась существенно заниженной, и через какое-то время управляющая компания решила, ссылаясь на это, через суд отменить отчуждение товарного знака. Эксперт составил полный отчет об оценке товарного знака. Изначальная стоимость сделки составляла **10 000 рублей**, ценность

товарного знака по результатам оценки эксперта составила **18 060 000 рублей**. Отчет об оценке управляющая компания использовала для обоснования своей позиции в суде. Ответчик пытался возражать, но не смог доказать неправомерность данных отчета. Суд счел нужным вызвать эксперта, который прокомментировал каждый пункт и аргументированно ответил на вопросы суда.

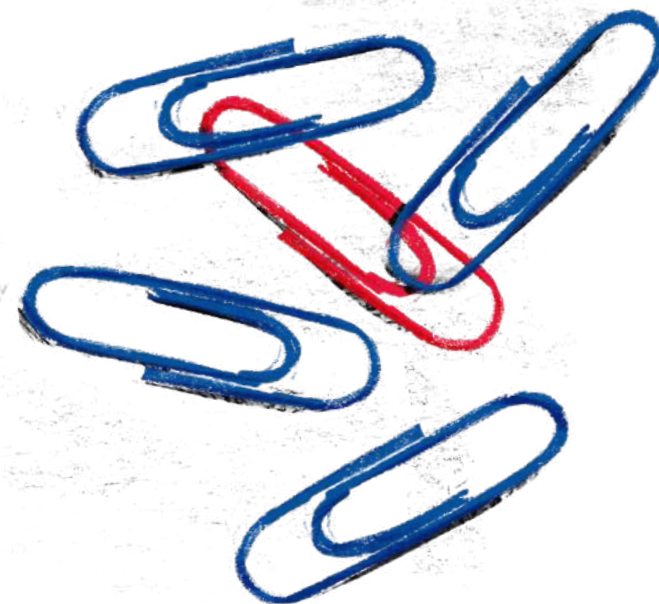
Как оценка помогла защитить свои права в суде

Кейс №3

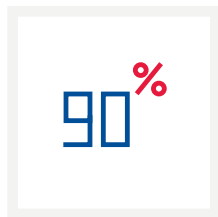
Суть дела и роль эксперта

Результат

Клиент получил желаемое — отчуждение товарного знака было отменено по решению суда, сделка признана недействительной.



О нас



клиентов приходят
по рекомендации



сотни успешно
выполненных
экспертиз



десятки комплексно
сопровождённых
споров

- Экспертная группа Veta входит в топ-30 лучших оценочных компаний России по версии «ЭкспертРА»*



*Рейтинг составлен в 2018 году

Руководство – практикующие эксперты



Илья Жарский

управляющий партнер
экспертной группы Veta



Дмитрий Жарский

директор
экспертной группы Veta

С нами успешно сотрудничают

Крупные международные
юридические консультанты

CLIFFORD
CHANCE

Noerr

WHITE & CASE

SQUIRE
PATTON BOGGS

ALLEN & OVERY



Ведущие российские
юридические фирмы

A·L·R·U·D
LAW FIRM SINCE 1891

КИАП

DELCREDERE



KK&P
TRIAL LAWYERS



S B Saveliev, Batanov
& P Partners

ИВАНЯН & ПАРТНЕРЫ

Крупные российские
и международные корпоративные
клиенты



Готовы обсудить ситуацию с вашими НМА?

Экспертная группа Veta

☛ 8 800 775-04-99

☛ 8 495 255-14-99

☛ www.veta.expert

☛ veta@veta.expert

☛ Москва, ул. Люсиновская 36, стр. 1,
бизнес-центр Glass House

☛ Нижний Новгород, ул. Славянская д. 25