

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]	<input type="checkbox"/> prawo do znaku towarowego <input type="checkbox"/> patent lub zgłoszenie patentowe <input type="checkbox"/> program komputerowy <input type="checkbox"/> wzór przemysłowy <input type="checkbox"/> wzór zdobniczy <input type="checkbox"/> prawa do projektu <input type="checkbox"/> koncesja <input type="checkbox"/> licencja <input type="checkbox"/> know-how <input type="checkbox"/> inne [proszę podać jakie].....	
2	Cel wyceny	<input type="checkbox"/> aport do innej spółki <input type="checkbox"/> transakcja kupna-sprzedaży <input type="checkbox"/> optymalizacja podatkowa <input type="checkbox"/> komercjalizacja wiedzy <input type="checkbox"/> zabezpieczenie wierzycelności <input type="checkbox"/> cele spadkowe <input type="checkbox"/> cele sądowe [np. z tytułu naruszenia praw do znaku towarowego] <input type="checkbox"/> cele zarządcze, księgowo, inne [jakie].....	
3	Segment rynku [branża], którego dotyczy działalność wykorzystująca wyceniany składnik IP	<input type="checkbox"/> określona branża [jaka]..... <input type="checkbox"/> wiele branży [jakie]	
4	Obszary geograficzne	<input type="checkbox"/> rynek krajowy	

L.p.	Zakres informacji	Komentarz / Opcje do zaznaczenia	Informacja Zleceniodawcy
	ryнку, na których są stosowane aktywa niematerialne	<input type="checkbox"/> rynek krajowy + Europa Środkowa i Wschodnia <input type="checkbox"/> rynek UE <input type="checkbox"/> rynek światowy <input type="checkbox"/> konkretne rynki [jakie].....	
5	Sytuacja prawna – stan ochrony aktywów niematerialnych – zgodnie z ich specyfiką - na obszarach rynku, gdzie są [lub mają być] stosowane	<input type="checkbox"/> aktywa niepodlegające ochronie prawnej, chronione na zasadach zwyczajowych [np. tajemnica handlowa, know-how przypisany do czynnika ludzkiego itp.] <input type="checkbox"/> aktywa niezgłoszone do rejestracji [niechronione] <input type="checkbox"/> aktywa zgłoszone do UP lub EUIPO [dawny OHIM], w trakcie procedury rejestracyjnej [nr zgłoszenia w UP / EUIPO] <input type="checkbox"/> aktywa zgłoszone i zarejestrowane w UP/ EUIPO [nr rejestracji w UP /EUIPO] <input type="checkbox"/> 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.	<input type="checkbox"/> szacunkowa wartość nakładów w tys. PLN lub tys. EUR lub innych [jakich] <input type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> rząd wielkości w tys. lub mln wskazanych jednostek pieniężnych..... <input type="checkbox"/> pożądana informacja przypisująca poziom obrotów do konkretnych rynków [w kontekście segmentu lub obszaru geograficznego].....	

L.p.	Zakres informacji	Komentarz / Opcje do zaznaczenia	Informacja Zleceniodawcy
	<p>innych, z podaniem, jakich] produktów/usług związanych z wycenianymi aktywami niematerialnymi za ostatni pełny rok obrotowy i/lub planowane w roku bieżącym.</p> <p>Zamiennie – jeśli aktywa niematerialne reprezentują nowe przedsięwzięcie inwestycyjne i brak jest historii finansowej, proszę podać szacunkową wartość nakładów inwestycyjnych w ramach projektu.</p>		
8	<p>Czy uzyskiwane wyniki finansowe na w/w sprzedaży generują dodatnią rentowność operacyjną [EBIT/sprzedaż], czy też nie?</p> <p><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></p>	<p><input type="checkbox"/> Tak <input type="checkbox"/> Nie</p> <p>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.</p>	
9	<p>W przypadku procesu komercjalizacji wiedzy należy sprecyzować – w miarę bieżących możliwości – czy ścieżka komercjalizacyjna została już ustalona, czy też nie.</p>	<p>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.</p>	
10	<p>W przypadku procesu komercjalizacji wiedzy</p>	<p>Wskazanie konkretnego zainteresowanego w procesie wdrożenia potencjalnego innowacyjnego</p>	

L.p.	Zakres informacji	Komentarz / Opcje do zaznaczenia	Informacja Zleceniodawcy
	należy sprecyzować – w miarę bieżących możliwości – czy została wskazana już konkretna jednostka gospodarcza [lub jednostki], która miałaby partycypować we wdrożeniu projektu.	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 proces wyceny składników IP do celów komercjalizacji.	
11	W przypadku, gdy celem jest wprowadzenie przedmiotu wyceny do spółki w formie aportu – 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 wartość 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	<input type="checkbox"/> Znak towarowy używany w ramach własnej działalności gospodarczej przez właściciela prawa do znaku. <input type="checkbox"/> Znak używany w działalności gospodarczej przez licencjobiorcę.
3	Jeśli znak podlega licencjonowaniu, to...	<input type="checkbox"/> Licencja ma charakter licencji wyłącznej. <input type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> Weryfikacja cen transferowych <input type="checkbox"/> Aport do innej spółki <input type="checkbox"/> Transakcja kupna-sprzedaży <input type="checkbox"/> Optymalizacja podatkowa <input type="checkbox"/> Zabezpieczenie wiarygodności <input type="checkbox"/> Cele spadkowe <input type="checkbox"/> Cele sądowe [np. z tytułu naruszenia praw do znaku towarowego] <input type="checkbox"/> Cele zarządcze [księgowe, inne] <input type="checkbox"/> Inne [jakie]

L.p.	Zakres informacji	Odpowiedzi Zleceniodawcy
6	Segment rynku [branża], którego dotyczy działalność wykorzystująca wyceniany znak towarowy	<input type="checkbox"/> Branża, [jaka] <input type="checkbox"/> Wiele branży, [jakie]
7	Obszary geograficzne rynku, na których jest obecny znak towarowy	<input type="checkbox"/> Rynek krajowy <input type="checkbox"/> Rynek krajowy + Europa Środkowa i Wschodnia <input type="checkbox"/> Rynek UE <input type="checkbox"/> Rynek światowy <input type="checkbox"/> Konkretny rynki, [jakie].....
8	Sytuacja prawna – stan ochrony znaku towarowego na obszarach rynku, gdzie jest obecny	<input type="checkbox"/> Niezgłoszony do rejestracji [niechroniony] <input type="checkbox"/> W trakcie zgłoszenia rejestracyjnego do UP lub EUIPO [dawny OHIM] <input type="checkbox"/> Zgłoszony do UP lub EUIPO [dawny OHIM], w trakcie procedury rejestracyjnej <input type="checkbox"/> Zgłoszony i zarejestrowany w UP lub EUIPO [dawny OHIM] <input type="checkbox"/> Zgłoszony i/lub zarejestrowany w określonych krajowych urzędach patentowych [jakie].....
9	Obroty na sprzedaży 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</i>	<input type="checkbox"/> Rząd wielkości w tys. lub mln wskazanych jednostek pieniężnych <input type="checkbox"/> Pożądana informacja przypisująca poziom obrotów do konkretnych

	<p>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.</p>	<p>rynków [w kontekście segmentu lub obszaru geograficznego]</p> <p>.....</p>
10	<p>Czy uzyskiwane wyniki finansowe na w/w sprzedaży generują dodatnią rentowność operacyjną [EBIT/sprzedaż]?</p> <p><i>Niektóre metody wyceny bazują na zyskach przypisanych do wycenianego znaku towarowego, stąd informacja o perspektywach wskaźników rentowności jest istotna. Wskaźniki te mają także znaczenie dla metody licencyjnej.</i></p> <p><i>W przypadku ujemnych bieżących wskaźników rentowności opracowanie z wyceny winno obejmować część poświęconą procedurom restrukturyzacyjnym.</i></p> <p><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></p>	<p><input type="checkbox"/> Tak</p> <p><input type="checkbox"/> Nie</p> <p>Uwagi.....</p>

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 przesłanie wypełnionego formularza na adres biuro@fundacja.bomis.pl