

Міжнародне правило оцінки 4. Оцінка нематеріальних активів (переглянуто у 2007 р.)

Міжнародне правило оцінки 4. Оцінка нематеріальних активів (переглянуто у 2007 р.).....	1
1.0. Вступ та область застосування.....	1
2.0. Визначення.....	2
3.0. Типи нематеріальних активів.....	2
4.0. Підходи та методи оцінки.....	4
5.0. Вхідні дані для оцінки.....	12
6.0. Складання звіту про оцінку.....	20
7.0. Дата набуття чинності.....	21

1.0. Вступ та область застосування

1.1. Комісія Міжнародних Стандартів Оцінки публікує Правила на допомогу досвідченим оцінювачам у застосуванні фундаментальних принципів Міжнародних Стандартів Оцінки (МСО) для специфічних видів активів або для специфічних цілей оцінки. Правило також спрямовано на надання інформації тим, хто використовує або покладається на оцінки та їх професійних консультантів, щодо загальноприйнятих принципів, яким має слідувати оцінювач та основних методів та підходів до оцінки, які мають використовуватися. Оскільки оцінка потрібна для різних типів активів та для різних цілей, Правило не може забезпечити компетентні інструкції для кожної оціночної ситуації, тому відхилення від принципів викладених в цьому Правилі, може бути виправданим в певних ситуаціях. Правило не містить ані інструкцій стосовно того, як здійснювати оцінку, ані докладної дискусії щодо переваг різних оціночних методів.

1.2. Предметом цього правила є формулювання визнаних міжнародних принципів, у відповідності до яких виконується оцінка нематеріальних активів, а також основних підходів та методів, які застосовуються під час оцінки цього виду активів. Багато з них подібні тим, що застосовуються для оцінки інших видів активів; тому це Правило має читатися у взаємозв'язку із Міжнародними Стандартами Оцінки, зокрема МСО 1 «*Ринкова вартість як база оцінки*», МСО 2 «*Бази оцінки, відмінні від Ринкової вартості*» та МСО 3 «*Звіт про оцінку*». Інструкції, що містяться у цьому Правилі не обмежуються певними правилами бухгалтерського обліку, навіть коли робляться певні посилання відносно класифікації нематеріальних активів. Додаткові інструкції щодо оцінки нематеріальних активів для цілей фінансової звітності у відповідності до Міжнародних Стандартів Фінансової Звітності будуть розроблені при наступному перегляді Міжнародного Застосування Оцінки 1 «Оцінка для фінансової звітності»¹

1.3. Оцінка нематеріальних активів потрібна для різних цілей, включаючи:

- придбання продаж та злиття бізнесу або часток у бізнесі;
- придбання та продажу нематеріальних активів;
- податкової звітності;
- судових процедур, включаючи процедури банкрутства; та

¹ Завдяки загальній природі Правила 4, певні дефініції можуть не співпадати із визначеннями стандартів фінансової звітності. Незважаючи на можливі відмінності в словах, це Правило не протиставляється та не виключає подібні визначення та може відповідно застосовуватися.

- фінансової звітності.

Цей перелік не є вичерпним.

2.0. Визначення.

2.1. *Гудвіл*: В контексті оцінки – це будь-які майбутні економічні вигоди від бізнесу або групи активів, які неможливо відокремити від бізнесу або групи активів в їх цілісності. З точки зору бухгалтерського обліку або оподаткування можуть бути інші визначення гудвілу.

2.2. В загальному випадку вартість гудвілу – це сума, що залишається після того, як з вартості бізнесу вирахувати вартість всіх матеріальних, нематеріальних та фінансових активів, які можна ідентифікувати, та які зменшені на суму зобов'язань та забезпечення наступних витрат та платежів². Прикладами певних компонентів *гудвілу* є:

- здатність розробляти в майбутньому нові нематеріальні активи, які можна ідентифікувати (такі як технології, зв'язок із споживачами, тощо);
- специфічна синергія компанії (така як зменшення операційних витрат, раціональність структури, динаміка асортименту продукції, тощо);
- можливості зростання (такі як вихід на різні ринки, тощо); або
- організаційний капітал (такий як створена мережа, тощо).

Цей перелік не є виключним.

2.3. *Нематеріальний актив*. Не монетарний актив, що виявляє себе своїми економічними властивостями. Він не має матеріальної основи; але надає власнику або утримувачу права та економічні привілеї.

3.0. Типи нематеріальних активів

3.1. Подібно до інструкцій з бухгалтерського обліку³ нематеріальний актив може бути таким що ідентифікується або таким, що не ідентифікується. Актив є таким, що ідентифікується, якщо він:

може бути відокремлений тобто виділений із підприємства та проданий, переданий, ліцензований, зданий в оренду або обмінаний індивідуально або разом із відповідним контрактом, активом чи зобов'язанням, які можна ідентифікувати, незалежно від того чи має підприємство намір це робити; або

виникає внаслідок договірних чи інших юридичних прав, незалежно від того чи можна ці права передати або відокремити від підприємства, або з інших прав та зобов'язань.

Будь який нематеріальний актив, який не можна ідентифікувати, пов'язаний із бізнесом або групою активів взагалі називається *гудвіл*.

3.2. Нематеріальні активи, **які можна ідентифікувати**, поділяються на

² Термін «забезпечення наступних витрат та платежів» відповідає назві другого розділу пасиву балансу згідно національних стандартів бухгалтерського обліку. В оригіналі Правила використовується термін «potential liabilities», що дослівно перекладається як потенційні зобов'язання (прим. перекл.).

³ Область застосування цього Правила не обмежується тільки інструкціями по оцінці для цілей фінансової звітності. Однак тут використовуються визначення нематеріальних активів та їх класифікація різними МСФЗ, оскільки вони зрозумілі та мають широку область застосування.

договірні та не договірні. Нижче наведені основні класи нематеріальних активів, які можна ідентифікувати. В рамках кожного класу актив може бути або договірний, або не договірний.

3.3. Нематеріальні активи, пов'язані із маркетингом використовуються, здебільшого, для маркетингу та просування товарів чи послуг. Приклади включають але не обмежуються наступними:

- торгові марки, торгові найменування, колективні та сертифікаційні знаки;
- торговий стиль (єдиний колір, форма або дизайн упаковки);
- газетні заголовки;
- назви Інтернет доменів;
- монопольні угоди.

3.4. Нематеріальні активи, пов'язані із споживачами або постачальниками виникають зі стосунків або з відомостей про споживачів або постачальників. Приклади включають але не обмежуються наступними:

- рекламні, будівельні, управлінські, угоди та угоди з надання послуг або постачання товарів;
- ліцензійні угоди та угоди про роялті;
- контракти з надання послуг;
- портфель замовлень;
- контракти про найм робітників;
- права користування, наприклад, водою, повітрям, право на буріння свердловин, вирубки лісу або користування злітними смугами в аеропорту;
- угоди франчайзингу;
- стосунки із споживачами; або
- клієнтська база.

3.5. Нематеріальні активи, пов'язані із технологіями виникають із договірних або не договірних прав на використання технології (запатентованої або ні), баз даних, формул, конструкторських розробок, програмного забезпечення, процесів або рецептів.

3.6. Нематеріальні активи, пов'язані із мистецтвом виникають із прав або вигод, таких як роялті від мистецьких творів - п'єс, книг, фільмів та музичних творів, а також із не договірних прав по захисту авторства.

3.7. Конкретні нематеріальні активи визначаються та описуються такими характеристиками та атрибутами, як їх функція, позиція на ринку, глобальне розповсюдження, ринкові профілі, спроможність та імідж. Ці характеристики відрізняють нематеріальні активи поміж собою. Наприклад:

- харчові бренди можуть відрізнитися смаком, походженням інгредієнтів та якістю, або
- комп'ютерні програмні продукти зазвичай відрізняються функціональним призначенням.

3.8. Характеристики або атрибути нематеріальних активів включають, але

не обмежуються права власності, привілеї та умови, що притаманні кожному об'єкту активів. Права власності в загальному випадку встановлюються юридичними документами та включають в залежності від юрисдикції патенти, торгові марки та авторські права. Права власності та умови можуть визначатися угодами або обміном кореспонденції та можуть або не можуть бути такими, що передаються новому власнику. Разом з тим існують нематеріальні активи, які надають привілеї без фактично існуючих прав власності, наприклад стосунки із споживачами або торговельні таємниці. Хоча такі нематеріальні активи не обов'язково базуються на контракті, фізична особа або компанія може бути власником таких нематеріальних активів та отримувати від цього вигоду. Ідентифікація та опис характеристик нематеріальних активів є важливою частиною оцінки.

3.9. В деяких випадках є можливим та доцільним оцінювати нематеріальні активи індивідуально, в інших випадках неможливо або недоречно оцінювати нематеріальні активи інакше ніж разом із іншими [матеріальними або] нематеріальними активами. Оцінювач має чітко пояснювати в звіті про оцінку як оцінювалися нематеріальні активи – індивідуально або разом з іншими активами. Якщо має місце останній випадок, оцінювач має пояснити чому необхідно оцінювати нематеріальний актив, що є об'єктом оцінки, разом із іншим активом чи активами та чітко описати активи, з якими об'єднаний об'єкт оцінки.

4.0. Підходи та методи оцінки

4.1. У цьому розділі Правила розглядаються різні методи оцінки, що зазвичай вживаються для оцінки нематеріальних активів разом із вхідними даними, тобто параметрами щодо яких мають бути зроблені певні припущення, та які, зазвичай, асоціюються із кожним з цих методів оцінки. Ці вхідні параметри більш детально обговорюються в розділі 5.

4.2. Усі методи оцінки нематеріальних активів належать до одного з трьох фундаментальних підходів до оцінки, визначених Міжнародними стандартами оцінки, які, в свою чергу, певною мірою базуються, як мінімум, на посиланнях на ринкові дані, тобто:

- порівняльний підхід⁴;
- дохідний підхід;
- витратний підхід.

Існують додаткові підходи до оцінки, такі як, підхід реальних опціонів, які в цьому Правилі не обговорюються. Такі підходи за певних обставин можуть бути прийнятними для оцінки нематеріальних активів.

4.3. Вибір підходу до оцінки залежить від мети оцінки або бази оцінки, дивись МСО 1 МСО 1 «*Ринкова вартість як база оцінки*» або МСО 2 «*Бази оцінки, відмінні від Ринкової вартості*».

4.4. Можливо є прийнятним розглядати більш одного підходу, а в рамках

⁴ Існуючи МСО використовують термін підхід порівняння «продажів». Однак під час оцінки нематеріальних активів також є загальною практикою використовувати термін «ринковий» підхід, на відміну від порівняльного підходу, завдяки відносно малої кількості поточних продажів ідентичних або подібних активів. Однак, різниця в термінах не передбачає ніяких розбіжностей в підході; процедури спостережень та корегувань є ідентичними та ці терміни мають розглядатися як синоніми, якщо не вказано на протилежне.

кожного підходу можливо застосування декількох різних методів. Під час виконання будь-якої оцінки з метою визначення Ринкової Вартості роль оцінювача полягає в обранні тих підходів та методів, які найближче співпадають із тими, що будуть використані сторонами гіпотетичного правочину. Розуміння природи та особливостей нематеріального активу, що є об'єктом оцінки, природи та характеристик ринку таких активів в загальному випадку є критичним для визначення найбільш прийнятного підходу до оцінки.

4.5. Неоднорідна природа нематеріальних активів зумовлює те, що лише інколи вдається знайти прямі ринкові підтвердження правочинів із ідентичними активами. Якщо взагалі й існують ринкові свідчення, то зазвичай вони існують по відношенню до подібних, а не ідентичних активів.

4.6. За виключенням рідкісних випадків, коли ціни для ідентичних активів можуть спостерігатися на ринку на дату оцінки, може знадобитися розглянути використання найбільш прийнятного метода або методів з урахуванням як прийнятності методів, так і надійності вхідних даних в контексті їх застосування. Використаний метод або методи та пояснення щодо того, чому вони розглядаються як прийнятні, мають зазвичай міститися у Звіті про Оцінку.

4.7. Мають бути доступно достатньо даних для того, щоб параметри, необхідні для застосування вторинного методу, логічно слідували з вартості нематеріальних активів, яка розрахована основним (первісним) методом. Іноді це називається «зворотним проектуванням»⁵. Наприклад,

- якщо нематеріальний актив оцінюється із застосуванням методу роялті або методом додаткового прибутку, як основного, відповідні мультиплікатори, наприклад, доходи та вклад після витрат на маркетинг можуть бути отримані із результату оцінки (зворотне запроєктовані) та порівняні із тими, що можна отримати із подібних ринкових правочинів; або

- якщо нематеріальний актив оцінюється із застосуванням багато періодичних додаткових доходів⁶ або методом вартості заміщення у якості основного метода, із результатів можуть бути отримані відповідні ставки роялті, котрі могли бути застосовані, якщо б використовувався метод роялті. Ці ставки потім мають бути перевірені на раціональність.

4.8. Незалежно від того, який оціночний метод був застосований, аналіз чутливості може бути важливою частиною виконання перехресних тестів або перевірок на раціональність та його застосування має бути розглянуто там де це доречно.

Учасники ринку та фактори, пов'язані із підприємством.

4.9. При виконанні оцінки походження та обставини, пов'язані із правом власності, можуть бути не суттєві, оскільки типовий продавець вважається гіпотетичним та таким, що має ознаки типового учасника ринку. Концептуальна основа Ринкової Вартості, визначена в МСО 1, виключає будь-які елементи спеціальної вартості або будь-які елементи, які не можуть бути доступні у типовому ринковому правочині.

⁵ В оригіналі “Reverse engineering” (прим. перекл.)

⁶ В оригіналі “multi-period excess earnings” (прим. перекл.)

4.10. Фактори, що є специфічними для підприємства - власника та не можуть бути доступними в загальному випадку учасникам ринку, мають бути виключеними із вхідних даних при визначенні Ринкової Вартості. Приклади специфічних факторів, пов'язаних із підприємством-власником, які не можуть бути доступні загалом учасників ринку включають:

- додаткову вартість, яка отримується завдяки існуванню або створенню портфеля подібних нематеріальних активів;
- там де актив оцінюється окремо, синергію між цим активом та іншими активами підприємства;
- юридичні права або обмеження;
- податкові пільги або навантаження;
- можливість використання бренду по всьому світу, а не на визначеній географічно території;
- можливість продажу продукту як безпосередньо на ринку споживачів так й на ринку між підприємствами⁷;
- специфічна синергія витрат та доходів.

Разом з тим, нематеріальний актив часто не може передаватися окремо та будь-яка синергія, притаманна групі активів, пов'язаною із ним, буде також передаватися учасникам ринку разом із всією групою. Рекомендується визначити чи вищезазначені фактори специфічні для підприємства або можуть бути доступні для інших на ринку в кожному випадку.

4.11. Якщо метою оцінки не є визначення Ринкової вартості, а відображення вартості активу для конкретного власника, фактори, які є специфічними для підприємства, звісно мають бути враховані. Прикладами випадків, у яких може знадобитися оцінка для специфічного власника є:

- тестування нематеріальних активів на предмет знецінення у відповідності до вимог МСФЗ із посиланням на їх вартість в користуванні;
- на підтримку інвестиційних рішень;
- перегляд функціонування активу; або
- рішення про ліквідацію (яке потребуватиме додаткових припущень стосовно строку ліквідації та очікуваних грошових потоків та витрат).

Порівняльний підхід.

4.12. Методи оцінки, які використовують порівняльний підхід визначають вартість нематеріальних активів шляхом посилання на функціонування ринку, тобто на ціни продажу, пропонування або попиту ідентичних або подібних активів.

4.13. Прикладом порівняльного підходу є метод ринкових продажів, який визначає вартість активів на підставі цін продажу або «оціночних мультиплікаторів», що визначаються з цін продажу ідентичних або подібних активів.

4.14. Оціночний мультиплікатор – це мультиплікатор, який часто визначається шляхом ділення ціни продажу на певний фінансовий показник, такий як історичні або потенційні доходи або прибуток на

⁷ В оригіналі «in the business-to-business as well as business-to-consumer market» (прим. перекл.)

визначеному рівні. Оціночний мультиплікатор не обмежується виключно фінансовими параметрами та в певних випадках може бути обчислений із застосуванням не фінансових показників (ціна за кімнату, ліжко, тощо).

4.15. Для застосування методу ринкових продажів необхідні наступні вхідні дані:

- ціни та/або оціночні мультиплікатори стосовно ідентичних або подібних нематеріальних активів;

та

- корегування, які необхідно застосувати до цих цін продажу або оціночних мультиплікаторів для відображення різниці в характеристиках активу, що оцінюється та активів які були об'єктами продажів.

4.16. Існують практичні труднощі, які ускладнюють застосування цього методу для оцінки нематеріальних активів. Часто існує дуже обмежена кількість або взагалі не існує продажів подібних або ідентичних активів, щодо яких доступна інформація про ціни. Навіть якщо продаж може бути ідентифікований та інформація про сплачену ціну доступна, може бути важко визначити відповідні корегування до ціни або оціночних мультиплікаторів, які необхідні для відображення різниці між нематеріальним активом, що оцінюється в порівнянні із тими, що були включені до угоди про продаж. На практиці такі корегування можуть бути встановлені скоріше на якісному, а не кількісному рівні. Наприклад:

- бренд, що оцінюється, може розглядатися як такий що займає більш домінуючі позиції на ринку, ніж ти, що були об'єктом продажу; або
- ліки, патент на виробництво яких оцінюється, мають більшу ефективність та менше побічних ефектів у порівнянні із тими, патент на які був проданий.

4.17. Наведені труднощі можуть обмежувати прийнятність методу ринкових продажів для оцінки нематеріальних активів. Отже на практиці цей метод частіше вживається тільки для перехресної перевірки.

Доходний підхід

4.18. Оціночні методи в рамках доходного підходу визначають вартість нематеріального активу шляхом визначення поточної вартості прибутку, грошового потоку або економії витрат, які фактично або гіпотетично можуть бути досягнуті учасником ринку, який володіє цим активом.

4.19. Таким чином, будь який метод в рамках доходного підходу сильно залежить від прогнозної фінансової інформації (ПФІ). У якості ПФІ може виступати будь який прогноз фінансових даних, і тому вона включає:

- прогноз доходів;
- прогноз валового, операційного та чистого прибутку;
- прогноз прибутку до та після оподаткування;
- прогноз грошових потоків без урахування або з урахуванням норми прибутку та/або податків та
- оцінений строк корисної експлуатації, що залишився.

4.20. Основними методами оцінки нематеріальних активів в рамках доходного підходу є:

- метод роялті, який ще називають методом звільнення від роялті або збереження роялті;
- метод переваги у прибутку і розподілу прибутку;
- метод додаткового прибутку.⁸

4.21. Кожний з цих методів передбачає дисконтування прогнозних грошових потоків із застосуванням або техніки дисконтованих грошових потоків, або, в простих випадках, із використанням оціночного мультиплікатора⁹.

4.22. На додаток до капіталізації прибутку, грошового потоку або економії витрат, які можуть бути отримані від використання активу може бути доречно врахувати будь-яку економію на податках зумовлену амортизацією капіталізованого активу. Таке корегування, відоме як податкова амортизаційна вигода (ПАВ), відображає той факт, що прибуток, який може бути отриманий від активу включає не тільки прибуток, який безпосередньо отримується від його використання, а ще й зменшення податків, що підлягають сплаті суб'єктом господарювання, який використовує актив. Ця вигода в великій мірі залежить від здатності амортизувати нематеріальний актив відповідно до податкового законодавства, а також від припущень про відповідні рівні ставок податків та прийняті способи амортизації.

4.23. У разі визначення Ринкової Вартості, корегування грошового потоку пов'язане із податковою амортизацією, здійснюється тільки якщо ця вигода в загальному випадку доступна учасникам ринку у відповідності до податкового законодавства.

4.24. Якщо оцінка здійснюється на базі відмінної від Ринкової Вартості, корегування ПАВ має робитися тільки якщо можливість амортизації передбачається базою оцінки і не протирічить обраним підходам. Таким чином у разі здійснення оцінки з урахуванням специфічності конкретного підприємства, корегування ПАВ має бути враховано тільки якщо податкова амортизація дозволена підприємству, що розглядається в рамках доходного підходу.

Метод роялті

4.25. Метод роялті розраховує вартість нематеріальних активів із застосуванням величини гіпотетичних платежів роялті, які будуть зекономлені завдяки утримання активу у порівнянні із випадком, коли актив може бути отриманий шляхом ліцензування від третьої сторони. Це передбачає оцінку загальних платежів роялті, які необхідно було б сплачувати гіпотетичним ліцензіатом на користь гіпотетичного ліцензіара протягом строку використання активу. Там де це доречно платежі роялті корегуються з урахуванням податків та дисконтуються в поточну вартість протягом строку використання активу.

4.26. Зазвичай ставка роялті визначається у відсотках від доходів, які очікуються від використання активу. В деяких випадках платежі роялті

⁸ Назви методів наведені у відповідності до НСО 4. В оригіналі застосована наступна термінологія:

- relief-from-royalty method, sometimes known as royalty savings method;
- premium profits method, sometimes known as incremental income method; and
- excess earnings method. (прим. перекл.)

⁹ Мається на увазі метод прямої капіталізації (прим. перекл.)

можуть включати одноразовий авансовий ліцензійний платіж на додаток до періодичних платежів, заснованих на доходах або інших фінансових показниках.

4.27. Гіпотетична ставка роялті зазвичай отримується з ринкових ставок роялті для еталонних або подібних правочинів. Передумовою використання цього методу є наявність активів для порівняння, відносно яких здійснюються правочини з ліцензування між непов'язаними сторонами на регулярній основі. Для застосування методу роялті необхідно розглянути наступну вхідну інформацію:

- ставку роялті та відповідні фінансові показники, такі як доходи, які гіпотетично можуть бути сплачені у правочині між типово мотивованим ліцензіатом і типово мотивованим ліцензіаром, що непов'язані один з одним на право використання нематеріального активу, що оцінюється;
- прогноз фінансових показників, таких як дохід, до якого може бути застосована ставка роялті протягом строку використання активу разом із оцінками самого такого строку;
- ставка по якій може бути отримано зменшення податків, зумовлених гіпотетичними платежами роялті;
- витрати на маркетинг або інші витрати ліцензіара, пов'язані із використанням активу, якщо це доречно;
- ставка дисконту, за якою оцінені періодичні платежі роялті перетворюються на поточну вартість;
- в простих випадках, коли очікується постійне зростання, коефіцієнт капіталізації, який застосовується до базового періодичного рівня грошового потоку; або
- податкова амортизаційна вигода, пов'язана із відповідним нематеріальним активом, якщо це доречно.

4.28. Ставки роялті можуть суттєво змінюватися на ринку для вочевидь подібних активів. Може бути корисною перехресна перевірка передбаченого роялті шляхом порівняння із операційною маржею, яку типовий оператор вимагає від продажів, що генеруються завдяки використанню цього активу.

Метод переваги у прибутку і розподілу прибутку

4.29. Метод переваги у прибутку передбачає порівняння прогнозу прибутку або грошового потоку, отриманого суб'єктом господарювання із використанням нематеріального активу із тими, що отримуються без використання такого об'єкта. Після цього розраховується прогноз росту прибутку або грошового потоку, який може бути досягнутий завдяки використанню активу. Прогнозовані періодичні суми перетворюються на поточну вартість із використанням прийнятної ставки дисконту або прийнятного коефіцієнту капіталізації.

4.30. В залежності від визначеної бази оцінки прогноз грошових потоків може враховувати або не враховувати специфічні фактори підприємства, які не доступні в загальному випадку учасникам ринку.

4.31. У разі застосування методу переваги у прибутку мають бути розглянуті всі або деякі вхідні дані:

- прогноз періодичних надходжень прибутку або економії витрат

або грошових потоків, які, як очікується, отримуватиме учасник ринку від використання нематеріального активу;

- прогноз періодичних надходжень прибутку або економії витрат або грошових потоків, які, як очікується, отримуватиме учасник ринку, котрий не використовує нематеріальний актив; та
- прийнятна ставка дисконту або капіталізації, що застосовуються для капіталізації прогнозних періодичних надходжень прибутку або грошових потоків.

4.32. Метод може використовуватися для оцінки як нематеріальних активів, використання яких зумовлює економію витрат, так й таких, що генерують додатковий прибуток.

Метод додаткового прибутку

4.33. Метод додаткового прибутку визначає вартість нематеріального активу як поточну вартість грошових потоків, пов'язаних із нематеріальним активом, що оцінюється, після вирахування долі грошових потоків, пов'язаних із іншими активами.

4.34. Метод додаткового прибутку може застосовуватися як до декількох періодів прогнозування грошових потоків – «багатоперіодичний метод додаткового прибутку», так й до прогнозу грошового потоку за один період – «одноперіодичний метод додаткового прибутку». На практиці, оскільки нематеріальний актив звичайно приносить грошові вигоди протягом великого періоду часу, більш широко використовується «багатоперіодичний метод додаткового прибутку».

4.35. Метод додаткового прибутку в загальному випадку використовується на практиці для тих нематеріальних активів, що мають великий вплив на грошові потоки. Решта активів, що дають вклад в грошові потоки розглядаються в бізнес моделі як вторинні.

4.36. Цей метод передбачає, по-перше, прогноз всіх грошових потоків, які очікуються від бізнесу або групи активів за участю нематеріального активу, що оцінюється. Цей потік потім зменшується на величину вкладу, який роблять матеріальні нематеріальні та фінансові активи, інші ніж нематеріальний актив, що оцінюється. Зазвичай типи нематеріальних активів, що оцінюються за допомогою методу додаткового прибутку є такими, що дають вклад в грошові потоки в сполученні із іншими активами в групі. Незважаючи на те, що важливо оцінити грошові потоки в контексті бізнесу, метод додаткового прибутку в загальному випадку застосовується на рівні грошових потоків нижчих за бізнес. Типово нижчий рівень грошових потоків визначається для групи активів, які всі формують грошовий потік цієї групи. Наприклад, можна оцінити очікувані грошові потоки від виробничої лінії, а потім вирахувати з них вартість активів, що використовуються в виробництві та продажу продукту.

4.37. При розрахунках вартості нематеріального активу потрібно підтвердити, що прогноз грошового потоку відображено в припущенні, що він очікується від існуючого на дату оцінки активу.

4.38. Прогнозні грошові потоки перетворюються на поточну вартість із використанням техніки Поточної Вартості та прийнятної ставки дисконту або, в простих випадках, із необмеженим або невизначеним строком корисного використання, що залишився (СКВЗ)- ставки капіталізації.

4.39. Вклад активів, інших ніж нематеріальний актив що оцінюється, відомий як «плата за додаткові активи» (ПДА) або «економічна рента». Ці додаткові активи підтримують нематеріальний актив, що оцінюється у генеруванні грошових потоків. ПДА обговорюються нижче у розділі 5, параграфах 5.28-5.38.

4.40. Для визначення справедливої норми повернення на інвестицію та самої інвестиції у додатковий актив (Розділ 5, параграфи 5.29-5.39) має бути визначена вартість цього активу.

4.41. Вхідні дані, які мають бути розглянуті при застосуванні методу додаткового прибутку включають, але не обмежуються наступними:

- прогнози грошові потоки, що можуть бути отримані від бізнесу, в якому бере участь нематеріальний актив, що оцінюється, це передбачає розподіл як доходів, так й витрат між відповідним бізнесом або групою активів підприємства, які включають всі доходи, які можуть бути отримані від нематеріального активу, що оцінюється;
- плата за додаткові активи по відношенню до всіх інших активів в бізнесі, включаючи інші нематеріальні активи;
- прийнятна ставка дисконту, для перетворення очікуваних грошових потоків, пов'язаних тільки з нематеріальним активом, що оцінюється, на поточну вартість; та
- якщо це доречно та може бути застосовано, вигоди від податкової амортизації.

4.42. Цей метод часто використовується на практиці для оцінки незавершених досліджень та проектів розвитку (НДиПР) які важко оцінити іншими методами. Оскільки кожний НДиПР проект є скоріш за все унікальним, ринкові продажі щодо подібних активів є неймовірними, тому використання порівняльного підходу навряд чи можливе. Природа НДиПР проекту полягає в тому, що потрібен час на розробку проекту та певні витрати перед тим як актив почне генерувати грошові потоки (або економити витрати). Для відображення цих попередніх витрат має бути відповідним чином пристосована техніка дисконтування грошових потоків. В рамках методів роялті та розподілу прибутку таке пристосування є складним.

4.43. Цей метод також часто застосовується на практиці для оцінки стосунків із споживачами або контрактів із споживачами. Знов таки ринкові продажі таких активів, для яких доступна інформація про ціни, рідкі настільки, що застосування порівняльного методу навряд чи можливе. Аналогічно складно застосувати метод роялті, оскільки такі активи на ринку не ліцензуються і тому ринкові дані про відповідні ставки роялті не доступні. Також не можливо застосувати метод розподілу прибутку, оскільки важко бути знайти подібний бізнес, який не має зв'язків із споживачами.

Витратний підхід

4.44. Витратний підхід, який часто називають методом залишкової вартості заміщення, визначає вартість нематеріального активу шляхом розрахунку витрат на його заміщення активом із подібною або ідентичною сервісною спроможністю. Може також бути прийнятним разом із витратами на заміщення розглядати потенційні втрати, пов'язані із такою заміною.

Можуть знадобитися корегування, які відображають знос для відображення різниці між витратами на заміщення активу іншим із подібною сервісною спроможністю і заміщення активу таким, який має знос сервісної спроможності як і актив, що оцінюється.

4.45. Цей підхід здебільшого застосовується до тих нематеріальних активів, для яких не можна визначити потік доходу або інші економічні вигоди.

4.46. Для застосування витратного підходу має бути оцінена вартість заміщення подібного активу або активу із подібною сервісною спроможністю. Це може бути зроблено шляхом визначення або:

- витрат на відтворення **ідентичного** активу на ринку; або
- витрат на розробку заміщення або створення **подібного** активу.

4.47. На практиці існує тільки мала кількість типів нематеріальних активів для яких ті чи інші витрати можуть бути визначені:

- цей метод може бути застосований до програмного забезпечення власної розробки;
- він може бути застосований до змісту веб сайтів, оскільки можна порахувати витрати на їх створення;
- він може бути застосований для оцінки нематеріальної вигоди від робочої сили шляхом визначення витрат на підбір персоналу. Робоча сила зазвичай не розглядається як нематеріальний актив, що ідентифікується, тому що це може бути важко виділити із бізнесу, але може бути потрібно визначити плату за додаткові активи, що пов'язана із робочою силою.

4.48. Вхідні дані для оцінки методом залишкової вартості заміщення включають деякі або всі наступні фактори:

- Витрати на розробку або придбання ідентичного активу із такою самою виробничою або сервісною спроможністю;
- Витрати на розробку або придбання подібного активу із такою самою або подібною виробничою або сервісною спроможністю;
- У разі розглядання витрат на подібний, а не ідентичний актив, потрібні корегування цих витрат, включаючи амортизацію, якщо потрібно, для відображення специфічних характеристик чи властивостей активу, що оцінюється;
- Розгляд зменшення податків на певні витрати, пов'язані із заміщенням активу (наприклад, витрати на персонал, який розробляє програмне забезпечення).

5.0. Вхідні дані для оцінки.

5.1. В цьому розділі обговорюється вісім типів вхідних оціночних даних, які найбільш часто вживаються та були визначені в попередньому розділі при обговоренні різних оціночних методів, а саме:

1. прогнозна фінансова інформація;
2. ціни продажів, які можна порівнювати та відповідні оціночні мультиплікатори;
3. ставки роялті;
4. додаткові прибутки;

5. витрати на утримання додаткових активів;
6. ставки дисконту або ставки капіталізації;
7. строк корисної експлуатації, що залишився та
8. вартість заміщення.

5.2. У цьому розділі містяться вказівки щодо того, як ці вхідні оціночні дані можуть бути визначені. Ступінь детальності з якою оцінювач має досліджувати або перевіряти різні вхідні дані залежить від цілі оцінки та області застосування оціночних процедур. На практиці можуть бути інші критичні для оцінки вхідні дані. Навести їх повний перелік не можливо.

Прогнозна фінансова інформація (ПФІ)

5.3. Усі методи оцінки нематеріальних активів в рамках доходного підходу потребують ПФІ у якості вхідної інформації. Потік прибутку має бути пов'язаний з фінансовими показниками, такими, як обсяг продажів, операційний прибуток, грошовий потік, тощо. Визначення цих фінансових показників є критичним для отримання надійної оцінки.

5.4. Існує прямий зв'язок між ПФІ та прийнятною ставкою дисконту.

5.4.1. У відповідності до «традиційного» підходу прогноз грошових потоків відображає майбутні грошові потоки, які дисконтуються по ставці, що характеризує ризики притаманні відповідному активу.

5.4.2. В рамках підходу «еквіваленту вірогідності»¹⁰ припущення, що відображають дію ризиків активу враховуються в прогнозі грошових потоків, так що потоки корегуються в сторону зменшення із використанням еквівалентів вірогідності або із використанням ваг, які присвоюються різним сценаріям (очікуваним грошовим потокам) для отримання грошових потоків еквівалентної вірогідності. Ці грошові потоки еквівалентної вірогідності дисконтуються по ставці, що відображає вартість грошей у часі, тобто тільки по безризиковій ставці. Однак, цей підхід рідко використовується на практиці.

5.5. Під час оцінки ПФІ, потрібно чітко розуміти який підхід обрано для того, щоб не порахувати двічі або не врахувати взагалі ризики. Вказівки щодо вибору прийнятної ставки дисконту обговорені нижче в параграфі 5.39 цього розділу.

5.6. ПФІ має оцінюватися виходячи з таких параметрів, як:

- обсяг доходів, що очікується отримати від використання активу або групи активів та прогнозу долі ринку;
 - рівнів прибутковості, що були досягнуті ретроспективно та будь які зміни цих рівнів з урахуванням ринкових очікувань;
 - ставки податків на прибуток, що отримується від активу або групи активів;
 - обігові кошти та капітальні витрати необхідні для бізнесу, що використовує актив;
- та
- рівень зростання після закінчення періоду прогнозування, який пов'язаний із очікуваним строком використання активу та відображає

¹⁰ В оригіналі “certainty-equivalent” approach (прим. перекл.)

тенденції галузі, економіки та ринкові очікування для забезпечення реалізму управлінських прогнозів.

Припущення щодо цих вхідних даних мають бути задокументовані в звіті про оцінку разом із посиланням на джерела їх походження.

5.7. Має бути визначений період прогнозування з урахуванням очікуваного строку корисного використання об'єкту оцінки, що залишився. Оскільки строк використання активу може бути обмеженим, або припускається невизначеним чи необмеженим, грошові потоки можуть бути прогнозовані на обмежений період часу або бути нескінченими.

5.8. ПФІ, отримані з різних джерел мають бути протестовані для досягнення придатності для використання в оцінці. Тестування - це процедура перевірки припущень щодо ПФІ на предмет їх узгодженості. У разі виконання оцінки на базі Ринкової Вартості це включає в себе порівняння вхідних даних із ринковими даними для досягнення їх точності та надійності.

5.9. Для того, щоб можна було використовувати ПФІ для визначення Ринкової Вартості нематеріальних активів, тестування рівнів зростання, ставок оподаткування, обсягу обігових коштів та капітальних витрат має включати до себе порівняння із відповідними даними учасників ринку.

5.10. Серед інших факторів, що впливають на ПФІ, можна зазначити загальну економічну та політичну ситуацію, а також відповідну урядову політику. Такі чинники, як курси валют, інфляція та ставки доходності, можуть по-різному впливати на нематеріальні активи, що функціонують у різних економічних середовищах. Має бути обговорений вплив цих факторів на ту галузь та на той ринок, в яких оцінюється актив.

5.11. Якщо грошові потоки прогноуються на необмежений строк, потрібно окремо обговорити рівень зростання, що використовується. Це не має перевищувати довгостроковий середній рівень зростання обсягів продукції, виробництва, країни чи країн, залучених у розгляді, якщо більший темп зростання не може бути доведений.

5.12. У разі використання ПФІ при оцінці вартості активу, для визначення впливу відхилень у вхідних припущеннях на вартість активу, має бути виконаний аналіз чутливості. Ті елементи ПФІ, до яких отримана вартість є найбільш чутлива, мають бути переглянуті з метою підтвердження того, що припущення стосовно них є настільки надійними наскільки це можливо та враховують всі суттєві фактори.

Ціни продажів, які можна порівнювати

5.13. В тих рідкісних випадках, коли актив, що оцінюється ідентичний до тих, що мають активний ринок, достовірна ринкова ціна отримується безпосередньо. Ринкові ціни на активному ринку є єдиними джерелом вхідних даних в цих випадках. Ніякі корегування ринкової ціни не потрібні.

5.14. Завдяки різномірній природі більшості нематеріальних активів, інформація про аналогічні продажі зазвичай передбачає скоріше подібні, а не ідентичні активи. В деяких випадках природа правочину, що обраний для порівняння, також може відрізнятись від об'єктивної оціночної, наприклад, це може бути пов'язано із правочином між учасниками ринку, для якого потрібна оцінка, із врахуванням специфіки підприємства, тобто оцінка на базі вартості в користуванні. Не зважаючи на ці відмінності, інформація про такі продажі може все ще бути суттєвою, але вимагатиме

тестування на предмет:

- Відмінностей в характеристиках активів, що розглядаються, включаючи географічне покриття, функціональність, покриття ринку або доступ на ринок (наприклад один актив існує на ринку між підприємствами, а інший на ринку кінцевих споживачів);
- специфічні обставини продавця або покупця, що можуть впливати на ціну такі, як вимушений продаж або правочин між пов'язаними сторонами як частина реструктуризації групи; або
- зміни на ринку, що відбулися між датою правочину, обраного для порівняння, та датою оцінки.

5.15. Часто повну інформацію про правочин важко або неможливо отримати, оскільки вона може бути конфіденційною. Оцінювач може не знати подробиць, наприклад чи були надані продавцем гарантії або компенсації, чи були застосовані заохочення, або мав місце вплив податкового планування на ціну правочину. Покладатися на подібні правочини, коли повна інформація не доступна, може бути нерозсудливо.

5.16. Порівняння продажів може безпосередньо дати прямі підтвердження ціни або може бути проаналізовано на предмет формування оціночних мультиплікаторів описаних вище. Результатом процедури тестування має бути визначення того, чи ціни, що зафіксовані в порівнянних правочинах, отримані за допомогою визначених факторів вище або нижче ціни передбаченого гіпотетичного правочину з активом, що є об'єктом оцінки. Якщо можливо, будь яке підвищення або зниження має бути визначено кількісно. Якщо це не можливо має бути задокументовано якомога більше якісної інформації, такої що пояснює чи певний фактор «суттєво» або «ледве» підвищує вартість у порівнянні із проданим активом.

Ставки або платежі роялті.

5.17. В рамках методу роялті ключовим вхідним параметром є гіпотетична ставка роялті, по якій відбувалися б платежі типовим ліцензіатом на користь типового ліцензіару за актив протягом строку його корисної експлуатації.

5.18. Ставки роялті можуть бути отримані з існуючих або попередніх договорів, по ліцензуванню активу, що є об'єктом оцінки або з договорів по ліцензуванню ідентичних чи подібних активів на ринку.

5.19. Будь яка отримана інформація стосовно роялті має бути скорегована для відображення різниці між угодою про роялті, що обрана для порівняння та активом, що оцінюється. Основними факторами, що тестуються при порівнянні активу, що оцінюється та інших угод про ліцензування є наступні:

- специфічні обставини ліцензіата та ліцензіара, що можуть впливати на ставку роялті, так як зв'язок сторін;
- ексклюзивні умови;
- чи несе ліцензіат або ліцензіар відповідальність за певні витрати, такі як маркетинг та реклама;
- дата початку та строк дії ліцензії;
- наявна тривалість ліцензії; або

- різниця в характеристиках, таких як позиція на ринку, географічне покриття, функціональність, чи використовуються активи разом із продуктами ринку між підприємствами або ринку кінцевих споживачів¹¹, тощо.

5.20. При розрахунках грошових потоків, пов'язаних із роялті, повинні бути розглянуті відповідні витрати на підтримку та інші супутні витрати. Тобто, якщо ліцензіар є відповідальним за витрати на підтримку, наприклад на рекламу або дослідження та розвиток на підтримку ліцензії, ставка роялті разом із відповідними грошовими потоками повинна це відображати. Навпаки, якщо витрати на підтримку не включаються до ставки роялті, вони мають бути виключені з грошових потоків роялті. Таким самим чином в грошових потоках роялті мають розглядатися й податки.

5.21. Обрані ставки роялті мають бути перевірені на раціональність. Одна з таких перевірок порівнює загальний прибуток на певному рівні, такому як валовий прибуток або операційний прибуток та визначає як прибуток розподіляється між ліцензіатом та ліцензіаром при обраній для ліцензійного платежу ставці роялті. Раціональність цього розподілу прибутку має бути обговорена.

5.22. Якщо результат розподілу прибутку суттєво відрізняється від рівнів, що показують ринкові свідчення, тоді:

- можливо це пояснюється специфічними факторами, наприклад, актив, що оцінюється є особливо складним і тому від нього очікується більше ніж звичайна норма повернення для ліцензіара;
- можливо необхідно переглянути обрану ставку роялті на предмет прийнятності; або
- в залежності від обраної бази оцінки прийнятна ставка роялті відрізняється від тих, що використовують учасники ринку.

Вищенаведений розгляд потенційно може вказувати на недоліки. Можуть бути інші причини відхилень тому відповідні корегування потребують професійного судження.

Додатковий прибуток

5.23. Ключовими вхідними даними для оцінки методом додаткового прибутку є прогноз додаткового прибутку як виду ПФІ. Прогнози грошових потоків, що можуть бути досягнуті із використанням та без використання нематеріального активу, що оцінюється, мають робитися із використанням наступної інформації:

- про діяльність підприємства - власника;
- про будь-які підприємства, які використовують подібні або ідентичні нематеріальні активи та інформація про яких доступна публічно;
- про будь-яку базу даних, що належить оцінювачу; та
- інші дослідження, якщо вони доступні.

5.24. Прикладами випадків, коли різний прибуток може генеруватися з використанням активу та без нього включають:

- напої, що продаються одним підприємством під брендом або без бренда; та

¹¹ В оригіналі «B2B or B2C products». Ці абревіатури в тексті не розшифровані (прим. перекл.)

- неринкова (монопольна) угода, яка створює інші прогнози потоки.

5.25. Коли подібні дані отримуються від підприємства власника, вони мають бути перевірені на відповідність іншими даними на ринку. В залежності від необхідної бази оцінки можуть знадобитися корегування прогнозу з урахуванням факторів, специфічних для підприємства.

5.26. Застосування цього підходу має відображати ступінь, до якого прогноз прибутку або грошового потоку, виключаючи використання нематеріального активу, не є репрезентативним завдяки впливу інших нематеріальних активів. Це може трапитися, наприклад, коли порівняні прибутки пов'язані скоріше із брендом «власної назви» аніж з відсутністю будь якого бренду. В таких випадках визначений додатковий прибуток та кінцева вартість, що присвоюється об'єкту оцінки буде занижена.

5.27. Мають також бути враховані будь які відмінності в рівні інвестицій, які можуть існувати, між брендом, який вочевидь можна порівнювати та об'єктом оцінки. Продукт із брендом може давати більший валовий прибуток ніж продукт без бренду завдяки більш високій ціні продажу. Однак продаж продукту з брендом може потребувати витрати на маркетинг та рекламу, в той час як продукт без бренду цього не потребує. Аналогічно нова виробнича технологія може зменшувати витрати на виробництво, але потребувати придбання додаткового обладнання. Повернення, пов'язане із придбанням додаткового обладнання (як самої інвестиції так й прибутку на неї), має бути розглянуте під час оцінки технології.

Плата за додаткові активи

5.28. Під час застосування метода надлишкових доходів до оцінки конкретного активу вклад інших активів в грошовий потік вираховується. Це робиться шляхом вирахування плати за додаткові активи (ПДА) для інших активів. Ці плати є типом ПФИ.

- якщо грошові потоки прогноуються на після податковій основі, ПДА має визначатися на після додатковій основі;
- якщо грошові потоки прогноуються на до податковій основі ПДА має визначатися на до додатковій основі.

На практиці більш звичайним є оцінка нематеріальних активів на після податковій основі.

5.29. Визначення ПДА в загальному випадку передбачає три кроки:

- ідентифікацію активів, що дають вклад в грошові потоки;
- оцінку вартості цих активів; та
- визначення прийнятної справедливої норми повернення по відношенню до вартості цих активів.

Альтернативно ПДА може бути розраховане безпосередньо, наприклад із використанням платежів роялті.

5.30. В основу цього покладені наступні принципи:

- ПДА може бути здійснено за всі визначені активи, що вносять вклад в генерацію грошових потоків, включаючи відповідні елементи гудвілу (які на практиці для цілей бухгалтерського обліку здебільшого обмежується робочою силою); та

- якщо актив, для якого потрібно ПДА бере участь в більш ніж одному напрямку бізнесу, його ПДА має бути розподілено на різні напрямки бізнесу, в яких він бере участь.

5.31. Активи, для яких зазвичай розраховується ПДА включають обігові кошти, необоротні активи, нематеріальні активи інші ніж нематеріальний актив, що є об'єктом оцінки, а також нематеріальні активи, пов'язані із робочою силою. Мають застосовуватися запобіжні заходи, для того, щоб уникнути подвійного рахунку між розрахунками прибутків та збитків та ПДА, та аналогічно для того, щоб ніякі ПДА не були пропущені.

5.32. ПДА зазвичай розраховується як справедливе повернення вартості задіяного активу та отримання доходу на інвестицію, яка була зроблена при придбанні цього активу.

- Доход на інвестицію розраховується із застосуванням інвестиційної норми повернення, яку типовий розсудливий інвестор вимагатиме за цю інвестицію. Це повернення, яке вимагатиме інвестор, обчислюється по відношенню до Ринкової вартості цього активу.

- Повернення безпосередньо вартості задіяного активу – це відшкодування первинної вартості активів, що з часом зношуються. Таким чином у випадку матеріальних необоротних активів повернення такого активу може бути представлено нарахуванням зносу.

5.33. Для матеріальних активів справедливе повернення на інвестицію та безпосередньо самої інвестиції по придбанню активу – це сума, яка може вимагатися до платежу за користування активом. Це можна визначити з договорів оренди або найму, які містять загальну суму повернень на інвестицію по придбанню активу та безпосередньо вартості самого активу.

5.34. Альтернативно у якості сурогату повернення вартості активу можуть використовуватися умовна сума зносу або подібні платежі (оскільки метод додаткового доходу використовує грошові потоки, амортизація має бути додано спочатку як не грошовий платіж). Тоді повернення на інвестицію по придбанню активу може бути визначена із використанням прибутку, який буде вимагатися на ринку для придбання активу.

5.35. По відношенню до обігових коштів потрібно проявляти обережність з точки зору того, що прибуток має бути виключений з прогнозу грошових потоків. Зазвичай прибуток виключається з грошових потоків, але враховується шляхом дисконтування як вартість капіталу, що відображає умови кредитування для матеріальних та нематеріальних активів. Для того, щоб відобразити додаткове справедливе повернення на інвестиції у робочий капітал може використовуватися банківська ставка кредитування з урахуванням прийнятного строку. Оскільки робочий капітал не є активом який з часом зношується (виснажується), повернення самого робочого капіталу не вимагається.

5.36. По відношенню до робочої сили існують витрати по її доставці, тому повернення на ці витрати також відповідно може знадобитися. Повернення на витрати на робочу силу можуть бути визначені як повернення на Ринкову вартість активу у вигляді робочої сили. Актив у вигляді робочої сили зазвичай оцінюється із застосуванням витратного підходу, як описано в параграфі 4.44, а справедливе повернення на цю вартість зазвичай визначається за допомогою вартості капіталу для бізнесу, який працевлаштовує цю робочу силу.

5.37. Справедливе повернення на інвестицію по придбанню та безпосередньо вартості нематеріального активу може бути оцінено із застосуванням гіпотетичної ставки роялті, по якій могли б здійснювати платежі за оренду активу.

5.38. Має бути виконана перевірка на раціональність усіх використаних ПДА. Середньозважена ставка повернення (ССП) має бути обчислена шляхом множення повернень для кожного активу на їх вартість та підсумовування результатів. Сума цих розрахунків повинна бути поділена на загальну суму вартостей всіх активів (чиста вартість безпроцентних боргів), що використовуються в бізнесі, результат має приблизно співпадати із середньозваженою ставкою капіталу для підприємства.

Ставки дисконту

5.39. Як обговорено вище в параграфі 5.4 вибір прийнятної для використання ставки дисконту залежить від того який підхід застосовується «традиційний» або «безризиковий».

5.40. Ставка дисконту для традиційного підходу включає як вартість грошей у часі, так й ризики, які притаманні активу, що є об'єктом оцінки. Ця ставка може відрізнятися від ставки яка притаманна бізнесу або бізнесам, що використовують актив. Для визначення ставки дисконту доступно застосування наступних методів:

- «кумулятивний» підхід, який ставить у відповідність премії та дисконти ставці, що спостерігається на ринку для відображення різних ризиків; та
- безпосередні спостереження на ринку вартості капіталу для бізнесу, який теоретично покладається тільки на актив, що є об'єктом оцінки, або подібний нематеріальний актив.

Ставка дисконту для нематеріального активу не обов'язково за визначенням відрізняється від ставки дисконту для бізнесу (WACC). Існують випадки, коли нематеріальний актив, що оцінюється, є найбільш суттєвим активом та WACC може бути ставкою дисконту, прийнятною для застосування. На практиці є звичайним для оцінювача визначати ставку дисконту для нематеріального активу відносно WACC, що застосовується для бізнесу, для якого цей нематеріальний актив є складовою частиною.

5.41. Під час застосування кумулятивного підходу відправною крапкою часто буває пошук WACC для типового бізнесу в галузі.

5.42. На практиці зазвичай складно спостерігати вартість капіталу на ринку для подібних активів, оскільки більшість бізнесів базуються на більшій кількості активів ніж тільки актив, що оцінюється. Тем не менш може бути можливим використовувати ринкові ставки як раціональну перехресну перевірку результатів застосування кумулятивного методу.

5.43. Під час застосування ставки дисконту та розрахунку коефіцієнтів дисконтування для різних періодів, мають бути відображені припущення про періодичність грошових потоків, що дисконтуються. Якщо припускається, що грошові потоки рівномірно розподілені протягом року має застосовуватися дисконтування на середину періоду.

Ставки капіталізації

5.44. Як було зазначено раніше, якщо грошові потоки у різні періоди зростають на постійну величину, вони можуть бути перетворені на єдину

суму із застосуванням прийнятної ставки капіталізації.

5.45. Ставка капіталізації може бути застосована до прогнозних грошових потоків або:

- шляхом використання оціночних мультиплікаторів таких, як ціна/дохід, для подібних активів на ринку (ця інформація рідко буває доступна); або
- шляхом корегування ставки дисконту, що отримана вище для відображення строку корисної експлуатації об'єкту, що залишився та будь якого очікуваного зростання.

Строк корисної експлуатації, що залишився.

5.46. Важливим є обговорення строку корисної експлуатації (СКЕ) нематеріального активу. Це може бути період, обмежений як контрактом, так й типовими циклами життя у галузі; інші активи ефективно можуть мати невизначений або необмежений строк експлуатації. Оцінка СКЕ має включати розгляд юридичних, технологічних або функціональних та економічних факторів. Наприклад, актив який складається з патенту на ліки, може мати юридичний строк використання, що залишився – п'ять років перед тим, як скінчиться строк дії патенту, але конкуруючий лікарський засіб, який має, як очікується підвищену ефективність, очікується з появою на ринку через три роки. Ця обставина зумовлює оцінку СКЕ для першого лікарського засобу тільки в три роки.

Вартість заміщення

5.47. Вхідні дані для застосування методу вартості заміщення обговорені вище в параграфі 4.48. Має бути здійснено тестування для досягнення прийнятності інформації про вартість заміщення, яке включає:

- диференціацію характеристик активу, який є аналогом заміщення та активу, що оцінюється з огляду на сервісну та виробничу потужність; та
- дату на яку оцінюється вартість заміщення порівняно із датою оцінки.

5.48. Глибина корегування вартості заміщення, отримана з досліджень та будь яка преференція одного орієнтиру вартості перед іншим, якщо знайдено більш одного орієнтиру, має бути задокументована.

6.0. Складання звіту про оцінку

6.1. Звіт про оцінку має бути складений у відповідності до МСО 3 «Звіт про оцінку».

6.2. Звіт про оцінку має містити пояснення різниці в результатах оцінки між основним методом та будь яким вторинним методом або перехресні перевірки, якщо це доречно та може бути застосоване. Ці пояснення мають висвітлювати ті вхідні оціночні дані, які сприймаються як більш та менш надійні, і, таким чином визначається надійність різних отриманих результатів.

6.3. Якщо можна отримати дані без надмірних витрат або зусиль, які дозволять оцінити нематеріальний актив із використанням альтернативних методів, є гарною практикою виконувати оцінку цими різними методами для того, щоб перехресно перевірити результат обраного основного методу.

Однак, в загальному випадку вартість нематеріального активу може бути оцінена та повідомлена, базуючись на результаті обраного основного методу (методів).

7.0. Дата набуття чинності

7.1. Це міжнародне правило оцінки набуло чинності з 1 березня 2010 р.