

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Финансовые технологии»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой, д.э.н., проф.
_____ И.А. Басв
« _____ » _____ 2020 г.

Оценка стоимости нематериальных активов на примере ООО «Радомир»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.01.2020.301/94.ВКР

Руководитель работы, к.э.н.
_____ М.В. Подшивалова
« _____ » _____ 2020г.

Автор
студент группы ВШЭУ – 438
_____ Ю.С. Могилевцева
« _____ » _____ 2020г.

Нормоконтролёр, ст. преподаватель
_____ Е.Ю. Куркина
« _____ » _____ 2020 г.

Челябинск 2020

АННОТАЦИЯ

Могилевцева Ю.С. Оценка стоимости нематериальных активов на примере ООО «Радомир». – Челябинск: ЮУрГУ, ВШЭУ – 438, 128 с., 34 табл., 14 ил., библиограф. список – 27 наим., 2 прил.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью оценки стоимости нематериальных активов в виде патента на промышленный образец компании, занимающейся производством полиакриловой сантехники ООО «Радомир».

Для достижения поставленной цели в работе были рассмотрены теоретические основы видов нематериальных активов и методов их оценки. Также представлено описание предприятия ООО «Радомир», проведен анализ финансового состояния организации, коэффициентный анализ денежных потоков и проведена оценка рисков. С помощью метода роялти, была проведена оценка стоимости патента на промышленный образец и анализ чувствительности этой стоимости к изменению выручки, ставки роялти и ставки дисконтирования.

Расчетные данные были представлены в таблицах и продемонстрированы в виде графиков и диаграмм.

ABSTRACT

Mogilevtseva J.S. Intangible
assetsevaluation, case studyof «Radomir».
–Chelyabinsk:SUSU,HSEM – 438 ,128 pp.,
34 tab.,14 fig., bibliographic list – 27 titles,
2 suppl.

The final qualification work was performed in order to assess the value of intangible assets in the form of a patent for an industrial design of a company engaged in the production of polyacrylic sanitary ware, LLC "Radomir".

To achieve this goal, the paper considered the theoretical basis of types of intangible assets and methods of their evaluation. It also provides a description of the company LLC "Radomir", an analysis of the financial condition of the organization, a coefficient analysis of cash flows and a risk assessment Using the royalty method, the value of the patent for an industrial design was estimated and the sensitivity of this value to changes in the revenue, the royalty rate and the discount rate was analyzed.

The calculated data is presented in tables and shown as graphs and diagrams.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ТЕОРЕТИКО – МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ	
1.1 Особенности оценки нематериальных активов.....	9
1.2 Современные отечественные и зарубежные методы оценки НМА.....	18
1.2.1 Затратный подход.....	18
1.2.2 Доходный подход.....	27
1.2.3 Сравнительный подход.....	37
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО – ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «РАДОМИР»	
2.1 Характеристика компании и анализ финансового состояния предприятия ООО «Радомир».....	52
2.2 Коэффициентный анализ денежных потоков компании.....	77
2.3 Оценка рисков предприятия.....	82
2.4 Оценка стоимости патента.....	96
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	110
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	117
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерская отчётность ООО «Радомир».....	120
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Аналитические таблицы по бухгалтерскому балансу.....	122

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Общество с ограниченной ответственностью «Радомир» (ООО «Радомир») является одной из ведущих российских производителей полиакриловой сантехники.

Наибольшее значение приобретают нематериальные активы по сравнению с материальными, они повышают конкурентоспособность предприятия, поэтому очень важно достоверно определять их стоимость.

Цель работы – оценить стоимость нематериального актива в виде патента на промышленный образец ООО «Радомир».

Задачи работы:

- 1) Определить понятие нематериальных активов и рассмотреть особенности оценки нематериальных активов;
- 2) Изучить отечественные и зарубежные методы оценки НМА;
- 3) Дать описание предприятия ООО «Радомир»;
- 4) Провести анализ финансового состояния организации на базе его финансовой отчетности;
- 5) Провести коэффициентный анализ денежных потоков компании;
- 6) Оценить риски предприятия ООО «Радомир»
- 7) Провести оценку стоимости нематериальных активов организации.

Объект работы – общество с ограниченной ответственностью «Радомир».

Предметом исследования является финансовое состояние компании и ее НМА.

В данной работе в качестве информационной базы использовались:

- 1) Бухгалтерский баланс (Форма №1);
- 2) Отчет о прибылях и убытках (Форма №2);
- 3) Стандарты бухгалтерского учёта;
- 4) Комплексные методические руководства по процедурам финансового анализа предприятий.

1 ТЕОРЕТИКО – МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

1.1 Особенности оценки нематериальных активов

Оценку стоимости нематериальных активов можно рассматривать как комплексную оценку основных средств предприятия, в том числе нематериальных, капитальных активов и оценку капитализации предприятия в целом.

Активы, как материальные, так и нематериальные, имеют определенную стоимость и рыночную стоимость. Важно четко понимать все факторы, влияющие на капитализацию компании.

Роль института интеллектуальной собственности возрастает в условиях перехода страны на инновационный путь развития, который должен способствовать производству наукоемкой, конкурентоспособной продукции, обеспечивающей высокие темпы развития и структурные изменения в экономике.

Процесс создания и использования интеллектуальной собственности требует эффективного управления посредством разработки интегрированной системы по выявлению, регистрации и управлению объектами ИС.

В настоящее время каждая организация, инвестирующая в создание новых продуктов и объектов, занимающаяся инновационным развитием, нуждается в создании системы управления интеллектуальной собственностью [1].

Нематериальными активами могут быть признаны активы, срок полезного использования которых превышает 12 месяцев, стоимость которых может быть достаточно точно измерена. Активы должны иметь признаки, отличающие данный объект от других, в том числе аналогичных. НМА не имеют физической формы, могут использоваться в деятельности организации, способны приносить организации экономические выгоды.

В соответствии с п.3 ПБУ 14/2000 к нематериальным активам относят имущество, которое одновременно соответствует следующим условиям [2]:

- не имеет материально-вещественной структуры;

- может быть идентифицировано от другого имущества;
- предназначено для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации;
- используется в течение длительного времени (свыше 12 месяцев или в течение обычного операционного цикла, если он превышает 12 мес.);
- не предполагается последующая перепродажа данного имущества;
- способно приносить организации экономическую выгоду;
- имеются надлежащие оформленные документы, подтверждающие существование самого актива и исключительные права организации на результаты интеллектуальной деятельности.

В соответствии с перечисленными условиями к нематериальным активам относятся следующие объекты интеллектуальной собственности:

- исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;
- авторское право на программы для ЭВМ, базы данных;
- имущественное право автора или иного правообладателя на топологии интегральных микросхем;
- исключительное право владельца на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товаров;
- исключительное право патентообладателя на селекционные достижения.

В составе нематериальных активов также учитываются деловая репутация (Гудвилл) и организационные расходы (расходы, связанные с образованием юридического лица, признаются в соответствии с учредительными документами частью взносов участников в уставный капитал).

Нематериальные активы не включают в себя интеллектуальные и деловые качества персонала организации, его квалификацию и трудоспособность, поскольку они неотделимы от своих носителей и не могут быть использованы без них.

Практическое использование нематериальных активов в хозяйственном обороте предприятий – это, по сути, процесс коммерциализации инноваций, который условно можно свести к следующим этапам:

Первый этап – это грамотная классификация объектов интеллектуальной собственности, на основе которой должна быть сформирована предварительная оценка их рыночной стоимости. Однако в настоящее время компании либо не выполняют ее, либо делают это по-дилетантски. Поэтому необходима профессиональная разработка основных методических и методических рекомендаций.

Вторым этапом является включение стоимости объектов нематериальных активов в состав имущества предприятий по бухгалтерскому учету 04 "Нематериальные активы". В соответствии с законодательством Российской Федерации эти средства подлежат амортизации: они ежемесячно списываются на себестоимость продукции (работ, услуг) в соответствии с нормами, которые предприятие (фирма) рассчитывает исходя из первоначальной стоимости и срока полезного использования, но не более срока эксплуатации самого предприятия), затем реализуются и зачисляются на расчетный счет предприятия. В дальнейшем они используются исключительно для развития этого производства, для вознаграждения авторов разработок, а потому не должны облагаться налогом [3].

Третий этап-это коммерциализация нематериальных активов, активный выход предприятий на рынок научно-технической продукции и возможность найти покупателя для овладения искусством предпринимателя, то есть искать заказчика (потребителя) для своих идей или разработок, а также возможность рекламировать свое умение писать в журналах, попадать на телевидение и т. д.

Основные этапы управления НМА:

1) Подготовительный этап: создание реестра выявленных интеллектуальных ресурсов, включающего все необходимые правовые, технические и экономические данные по каждому объекту интеллектуальной собственности;

отражение выявленных интеллектуальных ресурсов в бухгалтерском балансе общества в качестве нематериальных активов;

2) Исследование внешней конкурентной среды: выявление конкурирующих фирм; поиск информации о продукции, производимой конкурентами; исследование потребностей потребителей активов на предприятии;

3) Определение типа конкурентной стратегии и разработка конкретных управленческих решений: силовые, специализированные, адаптивные стратегии;

4) Реализация принятых решений: определение направления НИОКР; определение глубины разработки, обеспечение патентной защиты, проведение сделок с НМА.

Процесс управления нематериальными активами организации осуществляется в рамках управления организацией в целом и представляет собой реализацию основных функций управления: планирование, организация, мотивация и контроль.

Управление нематериальными активами предприятия предполагает выполнение ряда взаимосвязанных функций, последовательность выполнения которых определяется динамикой жизненных циклов тех инновационных разработок, которые связаны с соответствующими объектами НМА.

На этапе предварительного маркетингового исследования управление НМА сводится к решению двух основных задач:

а) определение оптимальных географических и временных пределов патентной защиты для планируемого инновационного развития предприятия;;

б) анализ рынка интеллектуальной собственности и поиск имеющихся патентов и лицензий на отдельные технические решения, необходимые для реализации запланированного инновационного развития предприятия, самостоятельное создание которого предприятием экономически нецелесообразно.

На этапе проектирования и разработки инноваций основными функциями управления НМА являются::

а) приобретение патентов и лицензий на частные технические решения, необходимые для реализации инновационного проекта;

б) патентование собственных технических решений, полученных в ходе создания инновации;

с) включение созданных и приобретенных объектов НМА в структуру портфеля патентов и лицензий компании и оптимизация этого портфеля (устранение дубликатов или устаревших компонентов и т.д.)

д) включение созданных и приобретенных объектов НМА в состав балансовых активов общества и их регистрация.

Основным принципом, используемым при патентовании собственных разработок предприятий, является патентование технических решений на самых ранних стадиях их создания и, как следствие, обеспечение максимально широкого поля патентной защиты по функциональным параметрам таких технических решений. Исходя из этого принципа, рациональное патентование новых разработок осуществляется по следующей схеме: полезные модели запатентовываются по результатам ОКР, а промышленные образцы – по результатам КПП [4].

На этапе вывода новшества на рынок и (или) его использования в производственно-хозяйственной деятельности предприятия основной функцией управления НМА является организация, осуществляющая защиту исключительных прав предприятия – разработчика на соответствующие НМА и коммерческой тайны, связанной с использованием данного объекта.

На этапе роста использования инноваций управление соответствующими объектами НМА сосредоточивается на лицензировании отдельных технических решений и комплексов и организации движения соответствующих лицензий в системах трансфера технологий.

На стадии инновационной зрелости основной функцией управления смежными объектами НМА становится организация и выполнение наиболее выгодных сделок по продаже патентов на соответствующие технические решения.

Классификация нематериальных активов

Нематериальные активы могут быть классифицированы по различным критериям. Объекты НМА могут быть сгруппированы по типу, источнику поступления, сроку полезного использования и так далее.

Основная классификация нематериальных активов может осуществляться по видам НМА. Например, можно выделить следующие виды нематериальных активов:

- исключительное право патентообладателя на изобретение;
- исключительное право патентообладателя на промышленный образец;
- исключительное право патентообладателя на полезную модель;
- исключительное право автора на использование программы для ЭВМ;
- исключительное право автора на использование топологии интегральных микросхем;

- исключительное право на товарный знак;
- исключительное право на знак обслуживания;
- исключительное право на наименование места происхождения товаров;
- исключительное право на фирменное наименование;
- исключительное право патентообладателя на селекционные достижения;
- владение «ноу-хау» в отношении промышленного опыта;
- положительная деловая репутация и т.д.

Способ поступления объекта нематериальных активов в организацию:

- приобретенные за плату;
- полученные в качестве вклада в уставный капитал;
- полученные безвозмездно;
- созданные собственными силами;
- полученные по договору мены и др.

По фактическому использованию организацией:

- используемые;
- неиспользуемые

Амортизируемость в бухгалтерском учете:

- амортизируемые;
- неамортизируемые

Применяемый к амортизируемым НМА способ амортизации в бухучете:

- линейным способом;
- способом уменьшаемого остатка;
- способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ)

В зависимости от величины остаточной стоимости:

- полностью самортизированные (остаточная стоимость равна 0);
- имеющие ненулевую остаточную стоимость

Патент – это не только способ правовой защиты результатов интеллектуальной деятельности, но и коммерческая выгода.

Патентообладатель получает существенное преимущество перед конкурентом — управлять и получать прибыль от использования своих разработок. Патент также защищает от неправомерных претензий третьих лиц, создавших аналог, исключая риск получения иска о возмещении ущерба в размере до 5 млн. рублей.

В отрасли техники и науки происходит охрана патентов различных открытий и достижений. В Гражданском Кодексе Российской Федерации в статье 1345 под патентными правами понимаются интеллектуальные права на изобретения, полезные модели и промышленные образцы. Создатель инновации владеет исключительными и авторскими правами [5].

После создания всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), Европейского патентного ведомства (ЕПВ) и Евразийского патентного ведомства (ЕАПВ) она смогла защитить разработки на международном уровне и в зарубежных странах. Российский изобретатель может получить патент не только в России, но и в других странах (например, в США или Исландии).

Это удобно тем, что изобретения, полезные модели и промышленные образцы, запатентованные в России, будут охраняться только на ее территории. Для правовой охраны патента за рубежом необходимо пройти международные или национальные процедуры.

Существуют международные организации, которые упрощают подачу заявок по принципу единого окна: подав одну заявку в ВОИС, можно выбрать несколько стран и получить патент в них.

В России патентованием занимается федеральный институт промышленной собственности (ФИПС). Она выдает патенты на три вида решений: изобретения, полезные модели и промышленные образцы.

Изобретение

Изобретение — это техническое решение, относимое к продукту или способу осуществления действий над объектами, применяется в промышленной деятельности.

Патентная защита гарантируется только для новых изобретений, имеющих изобретательский уровень и промышленную применимость. Изобретение относится к устройствам (конструкциям и изделиям), способам, веществам, штаммам микроорганизмов, клеточным линиям растений и животных, генетическим конструкциям.

Примеры изобретений: устройство для контроля уровня глюкозы в крови, система управления сбором сообщений электронной почты, система и способ обработки контента сайта, Способ приготовления горячего бутерброда, устройство для отображения музыки в цвете и др.

Это не могут быть изобретения: открытия, научные теории и математические методы, решения, относящиеся только к внешнему виду изделий и направленные на удовлетворение эстетических потребностей, правила и методы игр, интеллектуальная или хозяйственная деятельность, компьютерные программы, решения, заключающиеся только в представлении информации, сорта растений, породы животных и биологические методы их получения, топология интегральных схем.

Полезная модель

Полезная модель подобна изобретению. Является техническим решением, которое относится к средствам производства или может относиться к продукции.

Полезная модель как объект патентования существует только в России. Он был введен полвека назад. За рубежом такие решения запатентованы как изобретение [6].

Патентная защита предоставляется новым и промышленно применимым полезным моделям. Получить этот вид патента проще, чем патент на изобретение, поскольку такого критерия, как изобретательский уровень для полезной модели, не существует.

Поэтому полезная модель проверяется быстрее, чем изобретение, но она уступает по срокам охраны (10 лет вместо 20). Если решение трудно запатентовать как изобретение, то заявка иногда меняется на полезную модель.

Полезная модель – это модификация или усовершенствование существующего решения, без которого оно не может быть использовано. Примеры полезных моделей: объектив для камеры мобильного телефона, флешка, художественная кисть, фильтр для воды, вращающаяся сцена и др.

ФИПС ведет реестр патентов на полезную модель, выданных в России.

Промышленный образец

Промышленный образец - это художественно-дизайнерское решение промышленного или кустарного производства, определяющее его внешний вид (Дизайн). Чтобы получить патент, решение должно иметь:

- Новшество. Важно, чтобы существенные признаки решения, связанные с его внешним видом, не были известны в мире до подачи патентной заявки. Это означает, что форма, конфигурация, цветовое сочетание и т. д. они никому не известны.

- Новизна. Эти существенные черты решения должны быть результатом творческой деятельности автора.

С 2018 года этот объект можно регистрировать по Гаагской системе (в 68 странах). По своей сущности промышленный образец часто пересекается с товарным знаком, поэтому можно оформить двойную защиту.

Поскольку Роспатент не проверяет этот реестр при патентовании, конкуренты не смогут зарегистрировать товарный знак для вашего промышленного образца.

Примеры промышленных образцов: дизайн упаковки продукции, этикетки, формы продукции, оригинальные шрифты и т.д.

Правовая охрана не предоставляется в качестве промышленного образца:

- решения, которые обладают всеми характеристиками чисто технической функции. Такие решения могут быть зарегистрированы как изобретение или полезная модель;

- решения, которые могут ввести потребителя в заблуждение, в том числе в отношении производителя продукта, или места производства продукта, или продукта, для которого продукт служит контейнером, упаковкой или этикеткой. Например, образцы, идентичные или сходные с государственными гербами или флагами; этикетки продукции с копиями фирменного наименования или коммерческого обозначения производителя аналогичной продукции.

1.2 Современные отечественные и зарубежные методы оценки НМА.

При оценке нематериальных активов и, в большей степени, интеллектуальной собственности применяется доходный, затратный и сравнительный подходы. Выбор метода зависит от цели оценки, определяемой стоимостью, наличием и полнотой исходной информации.

1.2.1 Затратный подход

Затратный подход к анализу нематериальных активов базируется на экономических принципах замещения и ценового равновесия (который часто называют принципом конкурентного равновесия цен) [7].

Эти основные экономические принципы гласят, что инвестор заплатит за инвестиции не больше, чем стоимость получения объекта равной полезности через инвестиции.

Иными словами, добровольный покупатель нематериального актива заплатит за этот актив не больше, чем цена нематериального актива, обладающего сопоставимой полезностью.

Таким образом, эффективный рынок корректирует цены на все объекты имущества (включая нематериальные активы) до состояния равновесия, так что цены, которые формируются на рынке, зависят от относительной полезности каждого объекта имущества.

При затратном подходе к анализу нематериальных активов сами затраты формируются под влиянием рынка.

Соответствующие затраты – это самая высокая сумма, которую рынок готов заплатить за оцененный нематериальный актив. Эти затраты не обязательно являются фактическими затратами на создание оценочного нематериального актива в прошлом или суммой затрат, за которые добровольный продавец хотел бы получить компенсацию.

Другими словами, затраты не обязательно равны фактическим затратам — по крайней мере, они не равны соответствующим затратам, измеряемым в смысле учета по себестоимости. Скорее, стоимость равна стоимости, измеряемой в экономическом смысле.

Экономическая мера затрат обычно равна учетной мере затрат, скорректированной на величину возрастающего или уменьшающегося воздействия (или обоих видов воздействия) рыночных условий [8].

Существует одно ограничение, касающееся использования затратного подхода при оценке нематериальных активов. В отличие от взаимозаменяемых материальных активов, часто не существует приемлемых заменителей для сравнения многих нематериальных активов с интеллектуальной собственностью.

Таким образом, применительно к оценке НМА с уникальными характеристиками затратный подход может иметь определенные ограничения по своему применению.

Для оценки нематериальных активов используется затратный подход:

- когда возникает проблема с поиском аналогов из-за того, что оцениваемые нематериальные активы невоспроизводимы; это обстоятельство делает использование рыночного подхода невозможным;
- когда нематериальные активы не приносят стабильного прогнозируемого дохода и, как следствие, исключается возможность использования доходного подхода.

В рамках затратного подхода для оценки нематериальных активов используется несколько аналитических методов.

Каждая группа использует соответствующее общее определение стоимостного фактора, относящегося к оценке. Наиболее распространенные виды или определения затрат включают в себя:

- Затраты на воспроизводство.
- Затраты на замещение.

Существуют тонкие, но важные различия между определениями этих двух типов издержек.

Затраты на воспроизводство включают создание (или приобретение) точной копии оцениваемого нематериального актива.

До тех пор, пока не будут произведены соответствующие корректировки для получения показателя стоимости, затраты на воспроизводство не учитывают ни рыночный спрос на оцениваемый нематериальный актив, ни его принятие рынком. Другими словами, до тех пор, пока не будет произведена необходимая корректировка оценки, оценочные затраты на воспроизводство не дают ответа на вопрос, захочет ли кто-либо иметь точную копию оцениваемого нематериального актива [9].

Затраты на замену включают в себя затраты на воссоздание полезности оцениваемого нематериального актива, но форма или внешний вид такого воссозданного актива может существенно отличаться от точной копии фактического нематериального актива, подлежащего оценке.

Полезность – это экономическое понятие, которое относится к способности замещающего объекта обеспечить эквивалентную степень удовлетворения по отношению к оцениваемому нематериальному активу.

Стоит отметить, что хотя замещающий объект выполняет ту же задачу, что и оцениваемый нематериальный актив, этот объект может быть "лучше" (в той или иной мере) объекта оценки. В этом случае объект замещения может быть более удовлетворительным (т. е. более полезным), чем оцениваемый нематериальный актив.

Если это так, то аналитик должен быть очень осторожен при внесении корректировок на основе этого фактора в процессе оценки устаревания или анализа затрат на замену.

В отличие от концепции воспроизводственных издержек, концепция восстановительных издержек — по крайней мере частично – учитывает рыночный спрос на оцениваемый нематериальный актив и его принятие рынком.

То есть если имеются элементы или компоненты оцениваемого нематериального актива, которые пользуются низким спросом или не имеют спроса, то они не включаются в перечень замещающих статей. Поскольку эти нежелательные элементы или компоненты не добавляют никакой ценности к стоимости оцениваемого нематериального актива, они не проецируются на объект замещения.

Кроме того, особенно при анализе объектов интеллектуальной собственности, может быть полезно проанализировать затраты с точки зрения затрат на создание по сравнению со стоимостью воссоздания актива.

Затраты на создание учитывают затраты на первоначальное создание оценочного нематериального актива после его концептуализации, если у его создателя нет точки отсчета для использования в качестве отправной точки.

Затраты на реконструкцию составляют стоимость создания дубликата оцениваемого актива, исходя из предположения, что лицо, воссоздающее актив, обладает необходимыми знаниями, опытом и жизненными идеями, которые уже были выработаны в ходе (реального) начального процесса создания объекта.

Например, концепция затрат на реконструкцию базируется на предположении, что в процессе ее реконструкции существует точка отсчета как отправная точка.

Существует несколько других определений затрат, которые могут быть охвачены затратным подходом к оценке нематериальных активов. Например, некоторые аналитики считают, что измерение экономии затрат является методологией подхода, основанного на затратах.

Этот метод включает в себя количественную оценку прошлых или будущих затрат, которые владелец нематериального актива избежал (т. е. не понес) или будет избегать, владея оцениваемым объектом нематериального имущества. Некоторые аналитики также рассматривают исторические тенденции затрат в качестве начальной процедуры анализа для определения стоимостного показателя в стоимостном подходе [10].

В этой методологии сначала определяются и рассчитываются фактические затраты на разработку нематериального актива в прошлом, а затем эти затраты доводятся до даты оценки с использованием соответствующего индекса инфляции.

Как и традиционные методы оценки затрат, основанные на затратах на повторное производство и замену, оценка затрат, основанная на альтернативных определениях, требует нескольких дополнительных процедур, прежде чем она станет показателем затрат.

Все методы затратного подхода обычно предполагают всесторонний или всесторонний анализ соответствующих компонентов затрат.

В частности, все определения затрат (например, воспроизводство, замена и т. д.) обычно включают в себя рассмотрение всех составляющих стоимости:

- Материалы.
- Рабочую силу.

- Накладные расходы.

Прибыль разработчика нематериального актива (т. е. адекватная маржа была рассчитана исходя из понесенных затрат, связанных с оплатой материалов, рабочей силы и накладных расходов).

Предпринимательский стимул (т. е. достаточная рентабельность капитала для разработчика нематериального актива, включая затраты на координацию и оплату труда в период разработки, достаточная для стимулирования процесса разработки нематериального актива).

Все эти элементы затрат должны охватываться в рамках каждого конкретного вида затрат, определяемого с использованием каждого отдельного метода оценки стоимости нематериальных активов [11].

Основными методами стоимостного подхода, используемыми при оценке нематериальных активов, являются:

- Метод создания стоимости;
- Метод выигрыша в себестоимости.

Метод создания стоимости основан на отождествлении стоимости нематериального актива со стоимостью его воспроизводства с учетом разумного размера прибыли.

В программе для применения метода создания стоимости целесообразно выделить следующие этапы:

1. Определяется полная стоимость замещения или полная стоимость восстановления нематериального актива;

2. Выявляются все фактические затраты, связанные с созданием, приобретением и введением его в действие;

3. При приобретении и использовании нематериальных активов необходимо учитывать следующие виды затрат:

- на приобретение имущественных прав;
- на освоение в производстве нематериальных активов;
- на правовую и другие виды охраны нематериальных активов;

- на маркетинг: исследование, анализ и отбор информации для определения аналогов предполагаемых объектов промышленной собственности;
- на страхование рисков осуществления проектов с использованием объектов интеллектуальной собственности.

Метод выигрыша в себестоимости позволяет оценить рост стоимости компании за счет использования НМА (запатентованной технологии, полезной модели, ноу-хау и др.), что приводит к снижению затрат предприятия на его использование. Например, снижению издержек может способствовать наличие квалифицированного персонала, профессиональные качества которого позволяют вести бизнес с меньшими затратами, льготные условия поставок сырья, топлива и так далее.

Использование этого метода сводится к нахождению суммы выигрыша в себестоимости за определенный период времени.

Затем уменьшенные расходы и / или высвобожденный доход могут быть доведены до текущего момента с использованием ставки дисконтирования и капитализированы в зависимости от того, считаются ли эти расходы (доходы) постоянными во времени.

Методы затратного подхода являются подходящим компонентом многих видов экономического анализа, связанных с нематериальными активами. Методы затратного подхода, несомненно, являются неотъемлемой частью оценки нематериальных активов.

Методы затратного подхода могут также применяться при оценке суммы убытков, понесенных собственником нематериального актива в случае возникновения юридических споров по поводу нарушения прав, нарушения договора или аналогичных судебных разбирательств [12].

В таких случаях аналитик может оценить сумму убытка как сумму выгод, полученных ответчиком в результате противоправного деяния; например, в виде затрат на создание нематериального актива, которых ответчик избежал в результате своего действия.

В качестве альтернативы аналитик может оценить стоимостную стоимость нематериального актива для владельца – то есть стоимость, которая существовала до того, как респондент совершил такое действие.

Поскольку нематериальный актив был каким-либо образом поврежден, его текущая стоимость меньше стоимости, основанной на затратах (которая существовала до возникновения ущерба). Соответственно, разница между этими двумя величинами является одним из показателей экономических потерь.

Методы затратного подхода, очевидно, пригодны для анализа, когда его задачей является оценка затрат на нематериальный актив (независимо от того, равны ли эти затраты себестоимости). Например, когда владелец актива приобретает имущественное страхование для защиты оцениваемого нематериального актива.

Наконец, затратный подход применим в тех случаях, когда целью анализа является оценка оставшегося срока полезного использования нематериального актива или прогнозируемой скорости снижения его стоимости.

Анализ оставшегося срока полезного использования и темпов снижения затрат является важной процедурой, которая является неотъемлемой частью процесса количественной оценки устаревания при анализе затратного подхода.

Как правило, затратные подходы могут быть более применимы в тех случаях, когда оцениваемый нематериальный актив является относительно новым или взаимозаменяемым.

Здесь термин «взаимозаменяемый» означает, что оцениваемый нематериальный актив может быть обменян или заменен другим нематериальным активом.

Стоимостные подходы могут быть более применимы, когда аналитик оценивает стоимость нематериального актива для его текущего владельца. Эти методы также могут быть более применимы при оценке стоимости нематериального актива на основе предположения о его постоянном использовании. Это имеет смысл, потому что если бы у текущего владельца не было оцениваемого актива, который был бы использован, ему пришлось бы создать замещающий нематериальный актив и нести расходы, связанные с этим процессом его создания.

Методы стоимостного подхода могут быть менее применимы, если оцениваемый нематериальный актив является более старым или уникальным.

Например, если оцениваемый нематериальный актив является объектом интеллектуальной собственности, обладающим определенными юридическими правами, такими как товарный знак или защита авторских прав.

Например, существует только одна торговая марка "Coca – Cola". Стоимость создания заменяющего названия для напитка Coca – Cola может быть не самым лучшим показателем стоимости названия Coca – Cola.

Точно так же, если оригинальная рукопись или фильм защищены юридически обязательным авторским правом, то затраты могут быть не лучшим показателем стоимости, поскольку никто, кроме владельца авторских прав, не несет ответственности (конечно), не имеет законного права на воспроизведение или (предположительно) замену защищенного авторским правом материала.

Кроме того, затратный подход может быть менее применим, когда аналитик оценивает стоимость нематериального актива для рынка, поскольку типичный желающий покупатель может быть более заинтересован в ожидаемых будущих экономических выгодах, связанных с владением нематериальным активом, чем в наиболее вероятных затратах на создание предмета, который мог бы заменить нематериальный актив.

1.2.2 Доходный подход

Основные методы доходного подхода оценки нематериальных активов:

- метод дисконтирования денежного потока нематериальных активов,
- метод прямой капитализации нематериальных активов,
- метод освобождения от роялти нематериальных активов,
- метод избыточных прибылей нематериальных активов,
- метод дробления прибыли НМА.

Использование доходного подхода при оценке нематериальных активов обусловлено возможностью получения дохода от использования объектов интеллектуальной собственности.

Доход от использования интеллектуальной собственности - это разница в течение определенного периода времени между денежными поступлениями и денежными платежами (далее - денежный поток), полученными правообладателем за предоставленное право использования интеллектуальной собственности [13].

Основными формами денежных поступлений являются платежи за предоставленное право пользования интеллектуальной собственностью, такие как роялти, единовременные платежи и другие.

Сумма платежей за предоставленное право пользования интеллектуальной собственностью рассчитывается исходя из наиболее вероятной стоимости, которая может возникнуть, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, и на сумму платежей не влияют никакие чрезвычайные обстоятельства.

Основными формами выгод от использования интеллектуальной собственности являются:

- экономия затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) и/или на инвестиции в основные и оборотные средства, в том числе фактическое снижение затрат, отсутствие затрат на получение права использования интеллектуальной собственности;
- увеличение цены единицы выпускаемой продукции (работ, услуг);
- увеличение физического объема продаж выпускаемой продукции (работ, услуг);
- снижение выплат налогов и (или) иных обязательных платежей;
- сокращение платежей в счет обслуживания долга;
- снижение риска получения денежного потока от использования объекта оценки;

- улучшение временной структуры денежного потока от использования объекта оценки;
- различные комбинации указанных форм.

Выгоды от использования нематериального актива определяются на основе прямого сравнения суммы, риска и времени получения денежного потока от использования интеллектуальной собственности с суммой, риском и временем получения денежного потока, которые правообладатель получил бы, если бы интеллектуальная собственность не использовалась.

Определение рыночной стоимости интеллектуальной собственности с использованием доходного подхода осуществляется путем дисконтирования или капитализации денежных потоков от использования интеллектуальной собственности [14].

Метод дисконтирования денежных потоков

Для объектов оценки, генерирующих денежные потоки от использования интеллектуальной собственности, которые не равны по стоимости в течение равных периодов времени, стоимость определяется путем дисконтирования будущих денежных потоков от использования интеллектуальной собственности.

Определение рыночной стоимости интеллектуальной собственности на основе дисконтирования включает в себя следующие основные процедуры:

1. Определяется ожидаемый оставшийся срок полезной жизни, то есть определяется период, в течение которого прогнозируемые доходы нужно будет дисконтировать.
2. Прогнозируется прибыль, генерируемая данным нематериальным активом.
3. Определяется ставка дисконта. Если оценка базируется на ДП для собственного капитала, то ставка дисконта определяется согласно модели оценки капитальных активов или метода кумулятивного построения, а если на бездолговом денежном потоке – то по методу средневзвешенной стоимости капитала.

4. Рассчитывается суммарная текущая стоимость будущих денежных потоков (прибыли).

5. Определяется текущая стоимость доходов от нематериальных активов в постпрогнозный период (если в том есть необходимость).

6. Определяется сумма всех стоимостей доходов в прогнозный и постпрогнозный периоды.

В данном случае под дисконтированием понимается процесс приведения всех будущих денежных потоков от использования интеллектуальной собственности к дате оценки по ставке дисконтирования, определенной оценщиком.

При расчете ставки дисконтирования для денежных потоков, генерируемых оцениваемой интеллектуальной собственностью, следует учитывать:

- безрисковую ставку отдачи на капитал;
- величину премии за риск, связанный с инвестированием капитала в приобретение оцениваемой интеллектуальной собственности;
- ставки отдачи на капитал аналогичных по уровню риска инвестиций.

При этом безрисковая ставка отдачи на капитал определяется как ставка отдачи при наименее рискованном вложении.

Метод прямой капитализации дохода

Для объектов оценки, генерирующих денежные потоки от использования интеллектуальной собственности в течение равных периодов времени, которые равны по стоимости друг другу или изменяются с одинаковой скоростью, стоимость определяется путем капитализации будущих денежных потоков от использования интеллектуальной собственности.

Определение рыночной стоимости интеллектуальной собственности, основанное на капитализации, включает следующие основные процедуры:

- определение денежных потоков, создаваемых использованием интеллектуальной собственности;
- определение величины соответствующей ставки капитализации денежных потоков от использования интеллектуальной собственности;

- расчет рыночной стоимости интеллектуальной собственности путем капитализации денежных потоков от использования интеллектуальной собственности.

Капитализация относится к определению на дату оценки всех будущих равных или изменяющихся по одной и той же ставке сумм денежных потоков от использования интеллектуальной собственности за равные периоды времени.

Расчет производится путем деления суммы денежного потока от использования объектов интеллектуальной собственности за первый период после даты оценки на соответствующую ставку капитализации, определяемую оценщиком.

При расчете ставки капитализации для денежных потоков, создаваемых оцениваемой интеллектуальной собственностью, следует учитывать:

- величину ставки дисконтирования (отдачи на капитал);
- наиболее вероятный темп изменения денежных потоков от использования интеллектуальной собственности и наиболее вероятное изменение ее стоимости

Норма капитализации денежных потоков, генерируемых интеллектуальной собственностью, может быть определена путем деления суммы денежного потока, генерируемого аналогичной интеллектуальной собственностью, на ее цену [15].

Метод освобождения от роялти

Для оценки стоимости патентов и лицензий используется метод роялти. Патентообладатель предоставляет другому лицу право использовать объект интеллектуальной собственности за определенную плату (роялти).

Роялти выражаются в процентах от общей выручки, полученной от реализации товаров, произведенных с использованием патентованного инструмента.

Согласно этому методу, стоимость интеллектуальной собственности – это текущая стоимость потока будущих платежей роялти в течение экономического срока действия патента или лицензии. Размер роялти определяется на основе анализа рынка.

Метод освобождения от роялти существует в трех модификациях, отличающихся по расчетной базе (валовой доход, дополнительная прибыль и валовая прибыль). Расчет стоимости с использованием метода освобождения от роялти осуществляется в несколько этапов.

- На первом этапе составляется прогноз объема продаж, по которым ожидаются выплаты по роялти (учитывая жизненный цикл продукции).
- На втором – определяется ставка роялти. Данные берутся из таблиц стандартных размеров роялти, напечатанных в специальной литературе.
- На третьем – определяется экономический срок службы патента или лицензии. Юридический и экономический сроки службы могут не совпадать, поэтому следует реалистический прогноз относительно продолжительности платежа.
- На следующем этапе рассчитываются ожидаемые выплаты по роялти путем расчета процентных отчислений от прогнозируемого объема продаж.
- На пятом – из ожидаемых выплат по роялти вычитаются все расходы, связанные с обеспечением патента или лицензии.
- На шестом – рассчитываются дисконтированные потоки прибыли от выплат по роялти.
- На седьмом - определяется сумма текущих стоимостей потоков прибыли от выплат по роялти.

Размер роялти зависит от следующих факторов:

- объема правовой охраны (продажа незапатентованной разработки снижает цену лицензии до 30%);
- объема передаваемых прав использования (наиболее дорогой - полная лицензия, наиболее дешевый - простая лицензия);
- объема производства и возможности контролировать выпуск продукции по лицензии (если контроль затруднен, то цена лицензии возрастает);
- срока (чем больше срок, тем меньше ставка роялти);
- научно-технической значимости и коммерческих возможностей использования нововведения (передовая разработка стоит дороже);

- размера капиталовложений, необходимых для организации производства продукции по лицензии;
- объема передаваемой технической документации: передается ли в полном объеме (конструкторская, технологическая, эксплуатационная) или частично (только конструкторская);
- зависимости лицензиата в поставках материалов, инструментов, комплектующих деталей для организации производства продукции по лицензии, а также от объема технической помощи со стороны лицензиара в освоении объекта;
- ситуации на рынке: наличия конкурентных предложений па покупку аналогичных по экономической эффективности технологий;
- Размер роялти может быть определен эмпирически (на базе стандартных среднестатистических значений) или расчетным путем.

Метод избыточных прибылей

Суть метода заключается в расчете средней отраслевой прибыли по активам и последующем сравнении ее с аналогичным показателем исследуемого предприятия.

Предполагается, что предприятие, имеющее НМА, которое не отражается на балансе (или отражается по заниженной стоимости), получает дополнительную прибыль от его использования. Эта прибыль умножается на коэффициент капитализации и непосредственно определяет стоимость нематериального актива.

Данный метод имеет следующие этапы:

- Определяют рыночную стоимость всех отраженных в балансе активов;
- Рассчитывают нормализованную прибыль оцениваемого предприятия;
- Определяют среднеотраслевую доходность на активы или на собственный капитал;
- Рассчитывают ожидаемую прибыль на основе умножения среднеотраслевого дохода на активы (или на собственный капитал);
- Определяют избыточную прибыль. Для этого из нормализованной прибыли вычитают ожидаемую прибыль;

- Рассчитывают стоимость нематериальных активов (гудвилл) путем деления избыточной прибыли на коэффициент капитализации.

Обратите внимание, что оценщик должен удалить неоперативные активы от рыночной стоимости активов, а также от внереализационных доходов от фактической чистой прибыли компании. Некоторые оценщики используют среднюю стоимость активов и среднюю прибыль за определенный период времени, обычно за пять лет, для расчета сверхприбыли.

Однако такой подход оправдан, если данные за выбранный период отражают обоснованные будущие ожидания, кроме того, следует исключить из рассмотрения «аномальные годы» с уровнем прибыли значительно выше или ниже среднего.

Использование простой и средней или средневзвешенной прибыли за последние несколько лет, без учета того, насколько ретроспективная информация отражает возможную будущую прибыль, приведет к недооценке или переоценке предприятия.

Наиболее важной проблемой при использовании метода сверхприбыли является правильный выбор ставки капитализации для расчета стоимости гудвила. Стоимость гудвила определяется способностью генерировать экономическую прибыль.

Обычно инвесторы платят за ожидаемую будущую прибыль, полученную от гудвила за период, не превышающий пяти лет [16].

В соответствии с этими допущениями ставка капитализации рассчитывается как обратная величина количества лет сверхприбыли, за которое инвестор готов платить.

Достоверность полученных результатов во многом будет зависеть от степени сопоставимости отраслевых предприятий, включенных в выборку для определения средней отраслевой доходности, с предприятиями, чьи нематериальные активы оцениваются.

Если оценщик использует метод сверхприбыли для определения стоимости всех нематериальных активов, то он должен выполнить следующие операции:

1. Выявить рыночную стоимость материальных активов (без учета отраженных в балансе нематериальных активов);
2. Определить величину прибыли, приходящуюся на материальные активы;
3. Рассчитать среднюю прибыль, приносимую материальными активами в отрасли;
4. Определить избыточную прибыль как разницу между 2 и 3 этапами;
5. Рассчитать стоимость нематериальных активов путем деления величины избыточной прибыли на коэффициент капитализации. Здесь определяется стоимость нематериальных активов как отраженных, так и не отраженных в бухгалтерской отчетности.

Метод дробления прибыли

Данный метод определяет стоимость лицензии как долю лицензиара в дополнительной прибыли, полученной в результате применения ИРО, право пользования которой передается при заключении лицензионного договора.

В мировой практике при заключении лицензионных договоров доля лицензиара устанавливается в пределах 10-30%.

При определении доли лицензиара учитываются 5 факторов:

1. Территория по лицензии, то есть перечень стран, в которых лицензиату предоставлены права в соответствии с условиями лицензионного соглашения на использование промышленной собственности для организации производства и продажи продукции по лицензии.
2. Объем прав по лицензии, то есть, какое право получил лицензиат по условиям лицензионного соглашения. $P_o = 1$ – исключительная лицензия; $P_o = 0,5$ – не-исключительная лицензия.
3. Степень правовой охраны объекта промышленной собственности в рамках оговоренной территории

4. Возможность беспрепятственной реализации продукции по лицензии без нарушения прав 3-х лиц в рамках оговоренной территории (патентная чистота продукции по лицензии)

5. Объем переданной документации (конструкторская – 30%);

При использовании этого метода предполагается, что прибыль, полученная от НМА и ИС, должна быть разделена между лицензиаром и лицензиатом. Существует два способа расчета этого метода.

Метод дробления (величина прибыли стабильна)

Прибыль является стабильной, равновеликой величиной и поступает в течение неопределенного времени.

Расчет включает следующие этапы:

1) Определяется предполагаемая прибыль, которая может быть получена от реализации единицы продукции, произведенной с использованием лицензии;

2) Рассчитывается среднегодовой объем дополнительной прибыли, получаемый от использования лицензии лицензиатом;

3) Вычисляется доля лицензиара в среднегодовом объеме дополнительной прибыли лицензиата;

4) Рассчитывается ставка капитализации;

5) Оценивается стоимость лицензии путем капитализации доли лицензиара в среднегодовом объеме дополнительной прибыли лицензиата

Метод дробления (величина прибыли нестабильна)

Самое сложное в методе дробления прибыли определить долю лицензиара.

К главным факторам, влияющим на долю лицензиара, относятся:

- территория по лицензии, т.е. перечень тех стран, в которых лицензиату предоставлено в соответствии с условиями лицензионного соглашения право пользования ОИС;

- объем прав по лицензии, т.е. предоставляются исключительные или неисключительные права;

- степень правовой охраны ОИС предусмотренной в соглашении территории;

- патентная чистота продукции по лицензии;
- объем передаваемой технической документации.

Доля лицензиара в дополнительной прибыли от реализации продукции с использованием объекта промышленной собственности, а именно изобретения или полезной модели, может быть определена с использованием следующих коэффициентов:

- коэффициент достигнутого результата;
- коэффициент сложности решения технической задачи;
- коэффициент новизны.

Если в объекте (продукте) используется несколько изобретений или полезных моделей, то сначала определяется общая доля прибыли, приходящаяся на все изобретения или полезные модели, полезный эффект от которых выражается в прибыли, а затем из этой общей доли выделяются доли, приходящиеся на каждое использованное изобретение или полезную модель.

Чтобы определить общую долю прибыли, приходящуюся на все изобретения, выберите максимальное значение для каждого из коэффициентов из значений, установленных для каждого изобретения. Максимальное значение коэффициентов может относиться либо к одному из изобретений, либо к двум-трем различным изобретениям, используемым в объекте технологии.

Максимальные значения коэффициентов используются для определения прибыли, приходящейся на все изобретения или полезные модели, используемые в объекте.

Стоимость промышленного образца определяется как доля прибыли (дохода) от объекта технологии, в котором используется промышленный образец.

Этот процент рассчитывается как произведение трех коэффициентов: коэффициента оригинальности, коэффициента сложности решаемой задачи и коэффициента достигнутого результата.

1.2.3 Сравнительный подход

Сравнительный подход применяется при наличии достоверной и доступной информации о ценах аналогов объекта оценки и фактических условиях сделок с ними. В этом случае может быть использована информация о ценах сделок, предложениях и спросе [17].

Для сравнительного подхода существуют следующие условия применения:

- наличие на рынке объектов ИС аналогичного назначения и сравнимой полезности;
- наличие доступной информации о ценах продажи и действительных условиях сделки с аналогичными объектами ИС;
- знание о влиянии отличительных особенностей и характеристик таких объектов на их стоимость.

Определение рыночной стоимости с использованием сравнительного подхода включает следующие основные процедуры:

1. определение элементов, по которым осуществляется сравнение объекта оценки с аналогами;
2. определение по каждому из элементов сравнения характера и степени отличий каждого аналога от оцениваемой интеллектуальной собственности;
3. определение по каждому из элементов сравнения корректировок цен аналогов, соответствующих характеру и степени отличий каждого аналога от оцениваемой интеллектуальной собственности;
4. корректировка по каждому из элементов сравнения цен каждого аналога, сглаживающая их отличия от оцениваемой интеллектуальной собственности;
5. расчет рыночной стоимости интеллектуальной собственности путем обоснованного обобщения скорректированных цен аналогов.

Определение стоимости НМА и ИС является сложным и трудоемким процессом, так как практически нет полностью идентичных объектов. Каждый оцениваемый объект имеет большое количество индивидуальных характеристик.

Поэтому определение рыночной стоимости НМА и ИС с использованием сравнительного подхода осуществляется путем корректировки цен аналогов, сглаживания их отличия от оцениваемой интеллектуальной собственности.

При использовании сравнительного подхода к оценке нематериальных активов проводятся следующие работы:

- 1) собирается информация о сделках, которые имели место по аналогичным нематериальным активам;
- 2) определяется перечень показателей, по которым производится сравнение.
- 3) корректируются фактические цены сделок по нематериальным активам с учетом значений показателей сравнения с оцениваемым нематериальным активом;
- 4) стоимость оцениваемого нематериального актива определяется на основе скорректированных фактических данных по сопоставимым операциям.

Элементы сравнения включают оценочные факторы (факторы, изменения которых влияют на рыночную стоимость объекта оценки) и рыночные характеристики сделок с интеллектуальной собственностью.

Наиболее важными элементами сравнения обычно являются:

- объем оцениваемых имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности;
- условия финансирования сделок с интеллектуальной собственностью (соотношение собственных и заемных средств, условия предоставления заемных средств);
- изменение цен на интеллектуальную собственность за период с даты заключения сделки с аналогом до даты проведения оценки;
- отрасль, в которой были или будут использованы объекты интеллектуальной собственности;
- территория, на которую распространяется действие предоставляемых прав;
- физические, функциональные, технологические, экономические характеристики аналогичных с оцениваемым объектом;

- спрос на продукцию, которая может производиться или реализовываться с использованием интеллектуальной собственности;
- наличие конкурирующих предложений;
- относительный объем реализации продукции (работ, услуг), произведенной с использованием интеллектуальной собственности;
- срок полезного использования интеллектуальной собственности;
- уровень затрат на освоение интеллектуальной собственности;
- условия платежа при совершении сделок с интеллектуальной собственностью;
- обстоятельства совершения сделок с интеллектуальной собственностью.
- Значения ценовых корректировок обычно определяются следующими способами:
 - прямое попарное сравнение цен аналогов, отличающихся друг от друга только по одному элементу сравнения, и определение корректировок для этого элемента сравнения на основе полученной таким образом информации;
 - прямое попарное сравнение дохода (выгоды) двух аналогов, отличающихся друг от друга только одним элементом сравнения, и определение путем капитализации разницы в корректировках дохода для этого элемента сравнения;
 - путем определения затрат, связанных с изменением характеристик объекта сравнения, который отличается от оцениваемого объекта;
 - экспертное обоснование ценовых корректировок аналогов, которое заключается в установлении корректирующих коэффициентов на основе опыта и знаний оценщика, консультаций со специалистами в данной области, проведенных маркетинговых исследований оцениваемого объекта и др.

Как правило, эффективного рынка для НМА и ИС не существует, и трудно применять чисто сравнительный подход. Однако существуют методы оценки, которые прямо или косвенно используют информацию о продажах. В рамках сравнительного подхода рассматриваются следующие методы:

- 1) Метод сравнительного анализа прямых продаж;
- 2) Метод качественного анализа для коррекции данных (метод рейтинга / ранжирования);
- 3) Метод параметрической оценки;
- 4) Метод бегунка.

Подход прямого сравнительного анализа продаж - это метод оценки рыночной стоимости недвижимости на основе данных о последних сделках. Оценщик рассматривает сопоставимые товары, которые были проданы на соответствующем рынке, а затем вносит поправки на возможные различия между оцениваемыми и сопоставимыми товарами. В результате определяется цена продажи каждого из сравниваемых объектов, как если бы на момент продажи он имел те же основные характеристики, что и оцениваемое имущество. Скорректированная цена позволяет оценщику сделать логические выводы о возможной стоимости оцениваемого объекта на рынке.

Метод качественного анализа (или рейтинга (ранжирования)) применяется тогда, когда нет точных данных о характеристиках выбранных аналогов и невозможно количественно оценить влияние этих характеристик на цену (ИС) путем парных сравнений. В результате для элементов сравнения применяются качественные параметры.

Этапы использования данного метода заключается в следующем

- 1) Определение элементов сравнения.
- 2) Выбор системы оценки элементов. Система оценки может быть как качественной, так и символической, цветовой и так далее.
- 3) Ранжирование критериев оценки по выбранной шкале и определение весовых коэффициентов. На этом этапе за каждую выбранную эквивалентность в каждом элементе сравнения экспертами присваивается определенный балл в зависимости от выбранной шкалы.

Рекомендуется пригласить комиссию из трех-пяти человек, половина из которых (два-три) являются постоянными участниками таких оценочных процессов, а остальные необходимы для баланса экспертов и правообладателей. Оптимальный результат-это взвешенное мнение постоянных участников, дополненное мнением экспертов и правообладателей. Если задействовано большое количество людей, то лучше использовать голосование, в том числе и дистанционное.

Весовые коэффициенты используются как средство присвоения большей важности одним критериям и меньшей важности другим. Для повышения достоверности оценки необходимо проверить непротиворечивость экспертных заключений, например, с помощью коэффициента координации.

4) Нахождение рейтинговой оценки, показывающей, насколько оцениваемый объект хуже или лучше аналогов. Для этого следует:

- каждую оценку в баллах, выставленную экспертом, умножить
- на соответствующий вес критерия (взвешенная оценка в баллах);
- все взвешенные оценки сложить, чтобы определить рейтинговую оценку в баллах.

5) Определение приведенной стоимости оцениваемого объекта

Метод качественного анализа (рейтинг (ранжирование)) дает наилучшие результаты, когда он основан на систематизации и применяется комиссией с постоянным составом участников; отсутствует универсальный перечень критериев, каждый объект имеет свою специфику.

Достоинства метода качественного анализа (рейтинга (ранжирования)):

- непосредственно связан с рыночной стоимостью, характеризуя различия объектов оценки;
- обеспечивает полезную подготовку к маркетингу и переговорам, привлекая внимание к сильным и слабым сторонам объекта оценки.

Этот метод, выявляя важные качественные компоненты НМА и ИС, которые упускаются другими методами, может привести к увеличению стоимости объекта оценки.

Основным недостатком метода является то, что если отклонения характеристик оцениваемого объекта от сопоставимого аналога значительны, то метод дает совершенно неадекватные оценки.

Процесс оценки параметров заключается в нахождении параметра проекта, который изменяется пропорционально стоимости проекта.

Математически параметрическая модель основана на одном или нескольких параметрах. После ввода значений параметров в модель расчеты приводят к оценке стоимости проекта.

Если параметрические модели различных проектов схожи, а стоимость и значения параметров легко вычисляются, то точность параметрической оценки предстоящего проекта может быть повышена. Если, например, есть два завершенных проекта, и стоимость одного из них больше стоимости предполагаемого проекта, а стоимость другого меньше.

Если параметрическая модель справедлива для обоих завершенных проектов, то точность параметрической оценки стоимости предстоящего проекта и достоверность использования параметра будут достаточно высокими.

Оценка также может быть выполнена с использованием различных параметров. При этом каждому параметру, в зависимости от его значимости, присваивается весовой коэффициент, а стоимость оценивается по многопараметрической модели.

Подход Бегунка предполагает сочетание элементов сравнительного и доходного подходов к оценке активов и не является чисто рыночным в общепринятом смысле этого слова

Основное внимание уделяется выявлению и использованию подходящего рыночного «правило Бегунка» в качестве инструмента распределения доходов и, в конечном счете, для оценки стоимости.

Термин «правило Бегунка» используется для обозначения простого, но полезного принципа принятия решений, основанного на многократном опыте.

Самый простой пример правила, используемого прилежными первокурсниками, - это два часа самостоятельной работы за каждый час аудиторного занятия. Почти в каждой повседневной ситуации есть подобные правила, которые служат полезными упрощениями сложных явлений и поведенческих стратегий. Их можно рассматривать скорее как разумные приближения, чем как негибкие законы, поэтому термин «правила» не всегда применим к ним.

Возможно, термин "руководящие принципы" был бы здесь более уместен, поскольку он более точно отражает идею метода.

Правила Бегунка тесно связаны с более "научной" идеей, известной как художественная. Идея эвристики состоит в том, чтобы разработать простой принцип оценки, который может быть удобно и быстро применен ко многим различным типам конкретных ситуаций и который может быть гибко применен к общедоступным данным. Происхождение этой идеи основано на убеждении, что переговоры между заинтересованными покупателями и продавцами часто основаны на некотором рациональном принципе, который может быть выявлен и применен в других похожих ситуациях.

Основы правил Бегунка

Идея правила Бегунка стоимости заключается в том, что полная стоимость, созданная транзакцией, должна быть справедливо распределена между продавцом лицензии и покупателем лицензии.

Эта величина также может быть представлена как собственный капитал сделки. Соглашение, достигнутое заинтересованным продавцом и покупателем, должно рассматриваться как событие, создающее ценность.

Отвлекаясь на минуту от рассмотрения того, кто получает какую часть созданной стоимости, важно признать, что сделка обязательно создает ожидание выгоды. Если бы это было не так, то ни покупатель, ни продавец не были бы готовы заключить соглашение. (Мы не будем сейчас рассматривать случай непреднамеренного лицензирования, например, в судебном разбирательстве, когда несправедливо реализованная выгода перераспределяется между сторонами).

"Операции с акциями" и правила Бегунка

Нельзя рассматривать очевидные случаи, когда покупатель или продавец требует все для себя. Более естественно рассматривать варианты, при которых продавец получит более 0 процентов и менее 100 процентов полной выгоды, вытекающей из сделки.

- Возникает вопрос: Хорошо ли это, если его доля составляет примерно 50 процентов, то есть продавец и покупатель делят выгоду 50: 50? Как оказалось, за исключением некоторых необычных обстоятельств, такое случается довольно редко. Чтобы понять причины этого, стоит проанализировать четыре элемента, лежащие в основе идеи правила Бегунка.

- Полная стоимость (или выгода).
- Пропорции распределения (разбиения).
- Инвестиции.
- Риск.

Полная стоимость

В результате сделки покупатель сможет производить товары или услуги, которые создадут поток дохода. В дальнейшем предполагается, что "покупатель" лицензии становится "продавцом" продукции, изготовленной с использованием данной технологии. Именно он получает весь доход от всех продаж, часть которого затем должна быть перераспределена между ним и лицензиаром / продавцом. Вообще говоря, распределенный доход будет получаться постепенно в течение многих лет, не совсем корректно рассматривать его просто как определенную сумму денег.

Пропорции распределения

Второй элемент-это распределение или, выражаясь разговорным языком, раскол. Это является основой правила Бегунка, когда оно применяется к оценке. Для Правила 25 процентов коэффициент распределения составляет 25 процентов от общей выгоды для лицензиара и 75 процентов для лицензиата.

До сих пор утверждается, что довольно многие покупатели и продавцы считают эту конкретную стоимость Справедливой, что она стала широко используемым руководством.

Инвестиции

Третий элемент-это инвестиции. Лицензиар сделал инвестиции, чтобы довести технологию до ее нынешнего состояния. Начиная с этого состояния, лицензиат самостоятельно или, в некоторых случаях, с участием лицензиара должен осуществлять последующие инвестиции для создания продукта и бизнеса.

Когда две стороны, создающие бизнес, начинают его в одной точке, вознаграждение обычно распределяется так же, как и полная инвестиция: тот, кто делает больше всего работы, получает большую часть вознаграждения. Этот принцип универсален. Однако в лицензионной сделке две стороны по определению не начинали с одной и той же точки, был период, когда только лицензиар инвестировал капитал, и будет период, когда только лицензиат инвестирует капитал.

В дополнение к различным срокам инвестиций, сумма инвестиций почти наверняка также будет отличаться, как и риск, связанный с такими инвестициями. Поэтому неудивительно, что раскол 50:50 – это редкость.

Риск

Вышеприведенное соображение подводит нас к четвертому и последнему элементу-рisku. Не все инвестиции заслуживают одинаковой отдачи.

Хотя этот принцип будет более подробно рассмотрен в следующей главе, здесь уместно отметить, что лицензиар обычно несет более высокий инвестиционный риск. Если все остальные факторы одинаковы, то более высокий риск лицензиара на начальном этапе заслуживает большей отдачи пропорционально сумме инвестиций, чем более низкие инвестиционные риски, которые понесет лицензиат.

Большинство новых технологических проектов, которые начинаются с концепции, заканчиваются неудачей.

Хотя неудача может произойти на любом этапе, в том числе и после выхода продукта на рынок, хорошо известно, что уровень непреднамеренных последствий от новых идей наиболее высок на этапе исследований, который обычно предшествует лицензированию. В целом доходность на единицу инвестиций для лицензиара может быть примерно в 3 раза выше, чем для лицензиата.

Если объем инвестиций лицензиата составляет на порядок больше (т. е. 10 раз) больше, просто получается, что его доля в полученной выгоде примерно в 3 раза больше доли лицензиара.

Достоинства и недостатки сравнительного подхода

Основное преимущество сравнительного подхода заключается в том, что оценщик ориентируется на фактические цены купли-продажи аналогичных объектов. В этом случае цена определяется рынком, так как оценщик ограничивается только корректировками, обеспечивающими сопоставимость аналога с оцениваемым объектом. При использовании других подходов оценщик определяет стоимость на основе расчетов [18].

Сравнительный подход основан на ретроинформации и, следовательно, отражает фактические результаты сделок на рынке, в то время как доходный подход ориентирован на прогнозы будущих доходов.

Еще одним преимуществом сравнительного подхода является реальное отражение спроса и предложения на данный объект, так как цена фактической сделки максимально учитывает рыночную ситуацию.

Однако сравнительный подход имеет ряд существенных недостатков, ограничивающих его применение в оценочной практике:

- основой для расчетов являются финансовые результаты, достигнутые в прошлом, поэтому перспективы развития данного объекта ИС игнорируются;
- сравнительный подход возможен только при наличии достаточно полной финансовой информации не только по оцениваемому объекту, но и по большому количеству аналогичных объектов, выбранных оценщиком в качестве аналогов;

- оценщик должен делать сложные корректировки, вносить поправки в итоговую величину и промежуточные расчеты, требующие серьезного обоснования. Это обусловлено тем, что на практике не существует абсолютно одинаковых объектов ИС.

В связи со спецификой и разнообразием НМА и ИС, а также недостаточным развитием рынка интеллектуальной собственности в России, сравнительный подход практически не применяется практикующими оценщиками, используются лишь отдельные элементы сравнения.

Экономическая сторона сделок по объектам интеллектуальной собственности, как правило, является коммерческой тайной. В настоящее время вполне правомерно использовать такой подход для оценки:

- программных продуктов;
- других объектов авторских прав;
- товарных знаков (рынок этого типа ОИС растет очень активно в последнее время, а следовательно, можно попытаться подобрать аналогичные сделки).

Выводы по главе один

Нематериальные активы могут быть признаны активами, срок полезного использования которых составляет более 12 месяцев и стоимость которых может быть достаточно точно оценена. Активы должны обладать характеристиками, отличающими данный объект от других, в том числе и аналогичных. НМА не имеет физической формы, может использоваться в деятельности организации и может приносить ей экономическую выгоду.

К нематериальным активам относятся следующие объекты интеллектуальной собственности:

- исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;
- авторское право на компьютерные программы и базы данных;

- имущественное право автора или иного правообладателя на топологии интегральных микросхем;

- исключительное право владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров;

- исключительное право патентообладателя на селекционные достижения.

Основные этапы управления НМА:

1) Подготовительный этап;

2) Исследование внешней конкурентной среды;

3) Определение типа конкурентной стратегии и разработка конкретных управленческих решений;

4) Реализация принятых решений.

основными функциями управления НМА становятся:

a) приобретение патентов и лицензий на необходимые для осуществления инновационного проекта частные технические решения;

b) патентование собственных технических решений, полученных в ходе создания нововведения;

c) включение созданных и приобретенных объектов НМА в структуру портфеля патентов и лицензий предприятия и оптимизация такого портфеля (исключение дублирующих друг друга или устаревших компонентов и т.д.)

d) включение созданных и приобретенных объектов НМА в структуру балансовых активов предприятия и их постановка на учет.

Основная классификация нематериальных активов может осуществляться по видам НМА. Например, можно выделить следующие виды нематериальных активов:

- исключительное право патентообладателя на изобретение;

- исключительное право патентообладателя на промышленный образец;

- исключительное право патентообладателя на полезную модель;

- исключительное право автора на использование программы для ЭВМ;

- исключительное право автора на использование топологии интегральных микросхем и т.д.

Патент - это не только способ правовой защиты результатов интеллектуальной деятельности, но и коммерческая выгода.

В России патентованием занимается федеральный институт промышленной собственности (ФИПС). Она выдает патенты на три вида решений: изобретения, полезные модели и промышленные образцы.

Изобретение - это техническое решение, применимое в производственной деятельности, которое относится к продукту или способу выполнения действий на объектах.

Полезная модель подобна изобретению. Это техническое решение, которое может относиться к средствам производства или продукции.

Промышленный образец — это художественно-конструкторское решение изделия промышленного или кустарно-ремесленного производства, определяющее его внешний вид (дизайн).

При оценке нематериальных активов, и, прежде всего, интеллектуальной собственности, используются прибыльные, дорогостоящие и сравнительные подходы.

Дорогостоящий подход к анализу нематериальных активов основан на экономических принципах замещения и равновесия цен (которые часто называют принципом конкурентного равновесия цены).

Затратный подход к оценке нематериальных активов используется:

- когда возникает проблема с поиском аналогов из-за того, что оцененные нематериальные активы не воспроизводимы; этот факт определяет невозможность использования рыночного подхода;

- когда нематериальные активы не приносят стабильных прогнозируемых доходов и, как следствие, исключается возможность использования доходного подхода.

Основные методы доходного подхода оценки нематериальных активов:

- метод дисконтирования денежного потока нематериальных активов,
- метод прямой капитализации нематериальных активов,
- метод освобождения от роялти нематериальных активов,
- метод избыточных прибылей нематериальных активов,
- метод дробления прибыли нематериальных активов

Использование доходного подхода при оценке нематериальных активов осуществляется с учетом возможности получения дохода от использования интеллектуальной собственности.

Основными формами денежных поступлений являются платежи за предоставленное право пользования интеллектуальной собственностью, например, роялти, единовременные платежи и другие.

Использование сравнительного подхода осуществляется при наличии достоверной и доступной информации о ценах аналогов объекта оценки и реальных условиях сделок с ними.

Условия применения сравнительного подхода:

- наличие на рынке объектов ИС аналогичного назначения и сравнимой полезности;
- наличие доступной информации о ценах продажи и действительных условиях сделки с аналогичными объектами ИС;
- знание о влиянии отличительных особенностей и характеристик таких объектов на их стоимость.

В рамках сравнительного подхода рассматриваются методы:

- 1) метод прямого анализа сравнения продаж;
- 2) метод качественного анализа для корректировки данных (метод Рейтинга / ранжирования);
- 3) метод параметрической оценки;
- 4) методы Бегунка.

Сравнительный подход основан на ретроинформации и, следовательно, отражает фактически достигнутые результаты операций на рынке, а прибыльный ориентируется на прогнозы будущих доходов.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «РАДОМИР»

2.1 Характеристика компании и анализ финансового состояния предприятия

РАДОМИР – зарегистрированная торговая марка изделий компании ООО «Радомир», одной из ведущих российских производителей полиакриловой сантехники [19].

Компания "Радомир" была образована в 1991 году. Уже тогда компания реализовала один из первых инновационных проектов в России – производство акриловых и гидромассажных ванн. Это и дало название компании "Радомир" - луч солнца, первый луч нового направления среди производителей стали и чугунных ванн, которые предлагали покупателю акриловые изделия.

Организация производства акриловых гидромассажных ванн проходила поэтапно при глобальном участии американской корпорации JJS. На первом этапе было проведено исследование рынка акриловой сантехники в России. Были получены первые опытные партии акриловых ванн и гидромассажных систем, организована сборочная площадка, сервисное и управленческое обслуживание. После прохождения первой части пилотного проекта по успешной реализации продукции, компания "Радомир" начала подготовку к организации полного производственного цикла в России.

В те годы лучшая подготовка инженерно-технических кадров и производственная база была в военно — промышленном комплексе России, а лучшим из заводов было старейшее предприятие с историей более 100 лет – Ковровский электромеханический завод. Два высококвалифицированных инженера из числа сотрудников завода были направлены в США для изучения лучших практик в производстве акриловой сантехники. В результате они привезли с собой технику и закупили новейшее американское оборудование и материалы.

Ковровский завод и его руководство оказывали всемерную помощь и поддержку в становлении и развитии предприятия.

Один из лучших цехов был сдан в аренду, и первая команда предприятия была сформирована из сотрудников завода, многие из которых работают на предприятии и по сей день.

В 1999 году компания приобрела первую производственную площадку бывшей авторемонтной компании с общей производственной площадью 7000 квадратных метров как единый производственный комплекс.

С 1999 года компания "Радомир" находится в постоянном процессе наращивания и расширения своих производственных возможностей.

В 2004 году была приобретена вторая производственная площадка. В результате общая территория предприятия с собственными земельными участками составляет 17 га земли с большим ресурсом инфраструктуры для газа, энергетики и водоснабжения.

В 2010 году компания "Радомир" уверенно вышла на европейский рынок, где получила заслуженное признание и международный авторитет.

В 2016 году компания отметила свое 25-летие. Компания по-прежнему занимает лидирующие конкурентные позиции в сантехнической отрасли. В настоящее время компания имеет две производственные площадки во Владимирской области в городе Коврове и центральный офис в Москве. В Коврове и Москве есть выставочные залы, а также интернет-магазин для производства продукции.

Радомир имеет широкую сеть представительств и сервисных центров по всей России и за рубежом.

На сегодняшний день производство акриловой сантехники в компании "Радомир" является полуавтоматическим. Сложные производственные процессы полностью автоматизированы, что значительно повышает степень точности и технологичности готовой продукции.

В своем арсенале компания имеет несколько крупных цехов, в которых размещается высокотехнологичное оборудование, современные термопластичные машины и мощные станки.

Однако многие этапы производства требуют участия профессиональных человеческих рук. Например, сборка ванн осуществляется исключительно вручную опытными специалистами, которые тщательно и бережно соединяют все детали между собой.

За длительный период времени компания добилась выдающихся результатов в производстве гидромассажных ванн, спа – бассейнов, душевых кабин, душевых коробок, а также аксессуаров к ним, и подняла производство сантехнического оборудования в России на качественно новый уровень.

Главными конкурентными преимуществами организации являются:

- Самые востребованные модели всегда есть на нашем складе
- Оплата возможна наличным и безналичным расчетом
- Индивидуальный подход к каждому клиенту
- Быстрое выполнение индивидуального заказа
- Хранение Товара на складе
- Фирменный сервисный центр

В ассортименте: ванны, душевые кабины, душевые уголки, мебель для ванной комнаты, поддоны, смесители, полотенце сушители, раковины, биде, раковины, сифоны, унитазаы.

Производство компании "Радомир" расположено на двух промышленных площадках в городе Ковров. Существует также центральное представительство компании в Москве.

В организации производственного процесса задействовано более 10 различных отделов. Конструкторский отдел разрабатывает проекты для новых продуктов. В форме такого проекта начинается жизнь каждого продукта, выпускаемого ООО "Радомир". В своей работе специалисты используют системы автоматизированного проектирования, включающие трехмерное моделирование с высочайшей точностью проектирования.

Наша собственная производственная база данных упрощает передачу данных из САПР в модельный цех.

Этот отдел также занимается изготовлением конструкторской документации для изготовления ванн (пресс-формы, каркасы, габаритные чертежи, паспорта).

Модельный участок производит пресс-формы для всех производимых акриловых изделий.

На формовочной площадке находятся новейшие машины, формующие чаши ванн и поддоны, а также лицевые и торцевые панели различной формы.

На месте сварки отдельные элементы сборного каркаса изготавливаются из квадратного стального профиля.

На деревообрабатывающей площадке производится жесткая упаковка для более тщательной транспортировки продукции, а также декоративные деревянные панели для бассейнов.

С начала 2012 года был запущен цех по производству шлангов. Готовые шланги используются для сборки гидромассажных систем, производимых на высокоточном оборудовании фирмы "Радомир". Компания "Радомир" производит шланги для системы гидромассажа только для своих собственных целей. Они изготавливаются с максимально возможной прочностью и армированием внутри. Это необходимо для создания качественной системы гидромассажа.

На сборочной площадке в банях и кабинах "Радомира" установлены гидро - и воздушно-массажные системы, смесители, душевые головки, хромотерапевтические системы, дезинфекционные системы, светильники, переливные стоки, гидромассажные ванны, двигатели, компрессоры, озонаторы и многие другие сантехнические системы и компоненты.

На площадке ОТС готовые компоненты проходят строгий контроль качества и упаковываются для последующей транспортировки.

Цех термопластичных машин расположен в новом здании, построенном по современным технологиям с использованием несъемной опалубки собственного производства.

Цех термопластичных машин позволяет не зависеть от объема и качества важных сантехнических комплектующих от сторонних производителей, а полностью обеспечивать производство и сервисное обслуживание высококачественных деталей. Современное высокотехнологичное оборудование используется для производства всего - от фитингов до сложных гидромассажных форсунок.

Многоступенчатый технологический процесс изготовления изделий сопровождается непрерывным контролем качества от входного контроля материалов и комплектующих, далее по всей производственной цепочке, до испытаний готовой продукции.

Производственный процесс состоит из нескольких этапов. На первом этапе листовой материал марки Senosan проходит контроль качества, затем он поступает в секцию вакуумной формовки, где на пресс-формах собственного производства формируются модели ванн Радомир.

Затем путем напыления наносится прочный армирующий слой из специального состава стекловолокна в виде жгута и полиэфирной смолы с необходимыми добавками. Типоразмер модели после армирования выдерживают в течение 14 суток для снятия статических напряжений, после чего ее подвергают испытанию на ударопрочность, равномерность нанесения армирующего слоя и соответствие другим требованиям технологического процесса.

После срезания лишнего слоя изделие комплектуется декоративной панелью с шумоизоляцией и прочным каркасом, после чего очередной контроль качества переносится на сборочную площадку.

На месте сборки изделие крепится к каркасу (раме) из прямоугольного металлического профиля, покрытого специальной порошковой краской, которая придает прочность всей конструкции.

Следующим этапом является процесс сверления отверстий и установки необходимых компонентов.

После установки форсунок, из которых вода будет подаваться под давлением, ванна обвязывается гидро-и аэроджекторами (форсунками), крепится двигатель, а также могут быть установлены дополнительные опции: хромотерапия, воздушный массаж, полотенцесушитель, ручки и многое другое. Далее вы установите электронные компоненты, отвечающие за управление всеми системами ванны. Ванна оснащена датчиками температуры воды, сухого пуска, что предотвращает активацию всех систем ванны, пока уровень воды не достигнет необходимого уровня и не заполнит все форсунки. Радомирские бани не только современны, но и безопасны!

Вся производимая сантехническая продукция запатентована, сертифицирована и продается в розничной сети под торговыми марками RADOMIR, VANNESA, WACHTER, FRA GRANDE, которые зарегистрированы в государственном реестре товарных знаков и знаков обслуживания. Сертификат соответствия продукции – это документ, подтверждающий ее качество и безопасность.

Анализ динамики и структуры баланса

Состав динамики и структура имущества организации ООО «Радомир» показана в приложении Б [20].

После анализа состояния предприятия за последние три года было отмечено значительное увеличение показателей за последние три года. Во – первых, давайте посмотрим на валюту баланса. В 2016 году валюта баланса увеличилась со 140 698 тыс. руб. до 186 678 тыс. руб. (т.е. на 32,7%), в целом это случилось за счет роста денежных средств и повышения нераспределенной прибыли.

В 2017 году валюта баланса подверглась еще большему росту с 186 678 тыс. руб. до 233 422 тыс. руб. (25,1%), это было вызвано увеличением дебиторской задолженности и нераспределенной прибыли.

Продолжается рост динамики и в 2018, валюта баланса выросла с 233 422 тыс. руб. до 312 777 тыс. руб. (34%), организация продолжила приумножать дебиторскую задолженность и нераспределенную прибыль, так же стоит отметить рост неотложенных налоговых обязательств с 155 тыс. руб. до 493 тыс. руб.

Рост выручки наблюдается в 2016 году на 34,1% с 319 621 тыс. руб. до 428 351 тыс.руб. В 2017 году выручка увеличилась на 94 514 тыс. руб. с 428 351 до 522 865 тыс. руб. (22,06%). В 2018 году произошел наименьший рост на 60 334 тыс. руб. с 522 865 тыс. руб. до 583 199 тыс. руб. (11,5%). За данный период чистая прибыль увеличилась на 10,7% с 22 762 тыс. руб. до 25 201 тыс. руб. Для большей ясности нарисуем динамику баланса на рисунке 2.1.

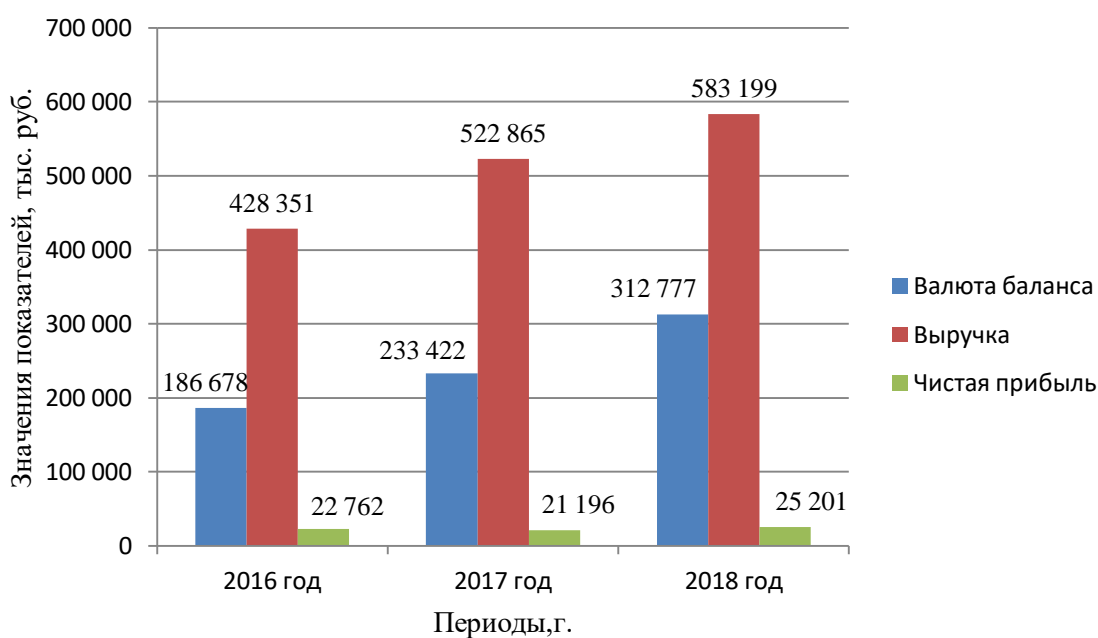


Рисунок 2.1 – Динамика показателей в период с 2016 – 2018 гг.

Расширение производственных возможностей и рост деловой активности компании свидетельствует об увеличении валютного показателя баланса при одновременном увеличении выручки. Далее рассмотрим структуру активов.

По состоянию на 31.12.2018 структура активов организации показывает следующие соотношения: 11,57% внеоборотных активов и 88,43% оборотных активов.

За эти три периода наблюдался динамичный рост оборотных активов, причем темпы роста составили 32,8% в 2016 году, 27,8% в 2017 году и 36,2% в 2018 году соответственно.

Увеличение внеоборотных активов в 2016 году составило 32,1%, в 2017 году 9,34% и соответственно 19,3% в 2018 году. На рисунке 2.2 представлено соотношение внеоборотных и оборотных активов.

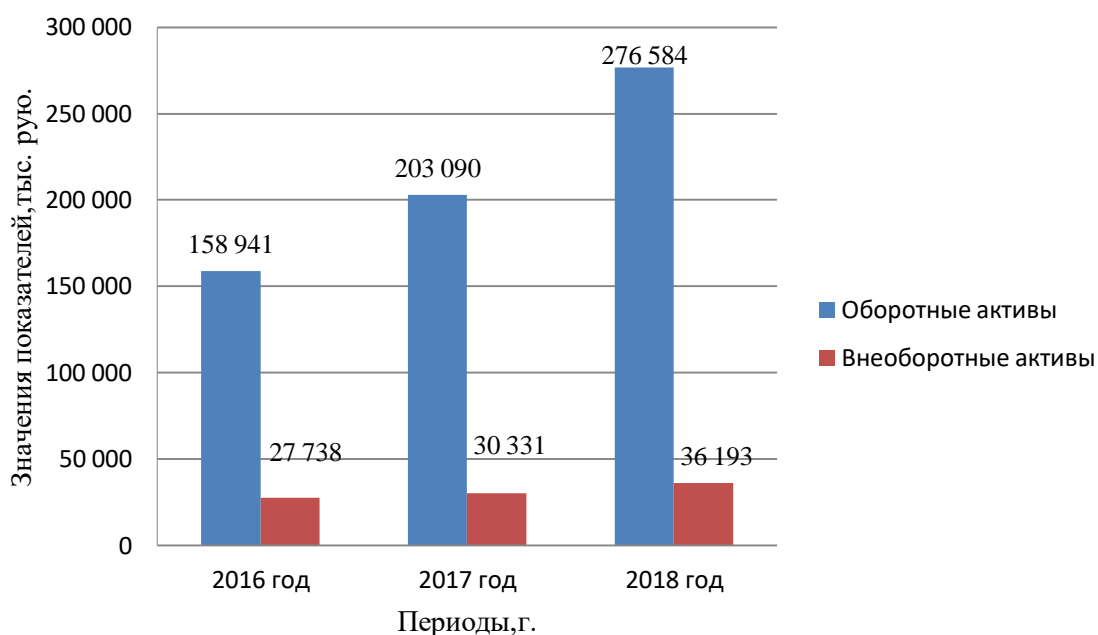


Рисунок 2.2 – Соотношение ВОА и ОА за 2016 – 2018 гг.

На рисунке видно, что большую часть активов занимают оборотные активы, что свидетельствует о высокой степени имущественной мобильности, которая обусловлена спецификой деятельности компании. Тенденция к увеличению степени мобильности обусловлена увеличением ликвидных активов.

На рисунке 2.3 показана структура активов организации в разрезе основных групп.

Запасы принимают наибольший удельный вес, на 2018 год они составляют 50,31%, далее следует дебиторская задолженность – 36,6%, основные средства – 11,5%, денежные средства – 1,5%, наименьший вес имеют нематериальные активы и занимают всего 0,11%.

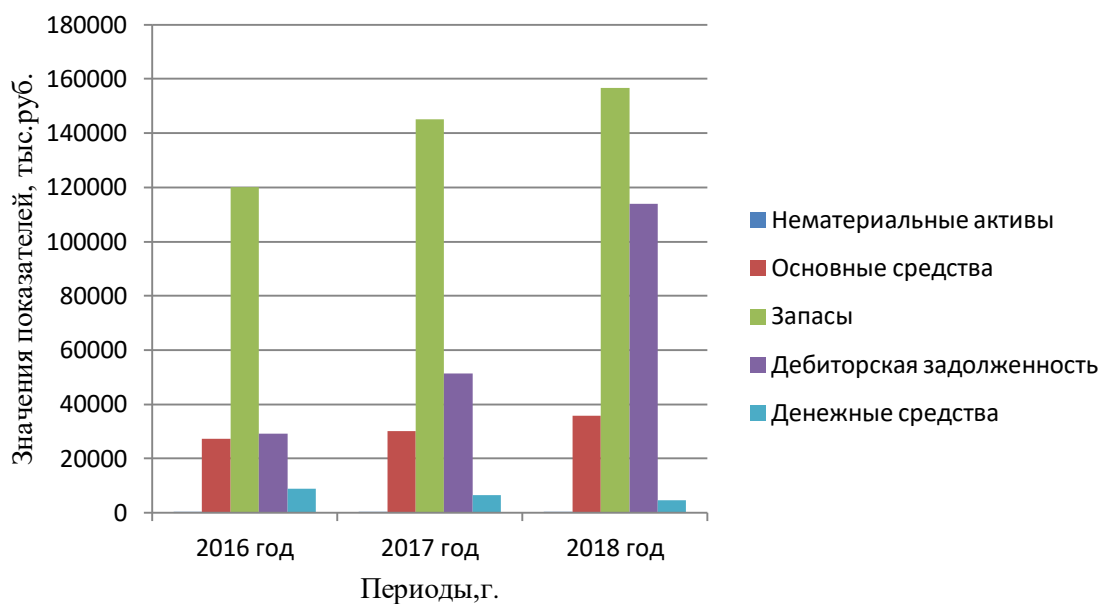


Рисунок 2.3 – Структура активов ООО «Радомир» за 2016 – 2018 гг.

Учитывая структуру внеоборотных активов, основная статья в этом разделе – основные средства занимает 11,5%. В 2016 году было выявлено увеличение основных средств организации на 33,7% - с 20 468 тыс. рублей до 27 360 тыс. рублей. в 2018 году уровень основных фондов увеличился с 30 043 тыс. рублей до 35 859 тыс. рублей, что может свидетельствовать о приобретении нового оборудования. На рис. 2.4 представлена структура внеоборотных активов.

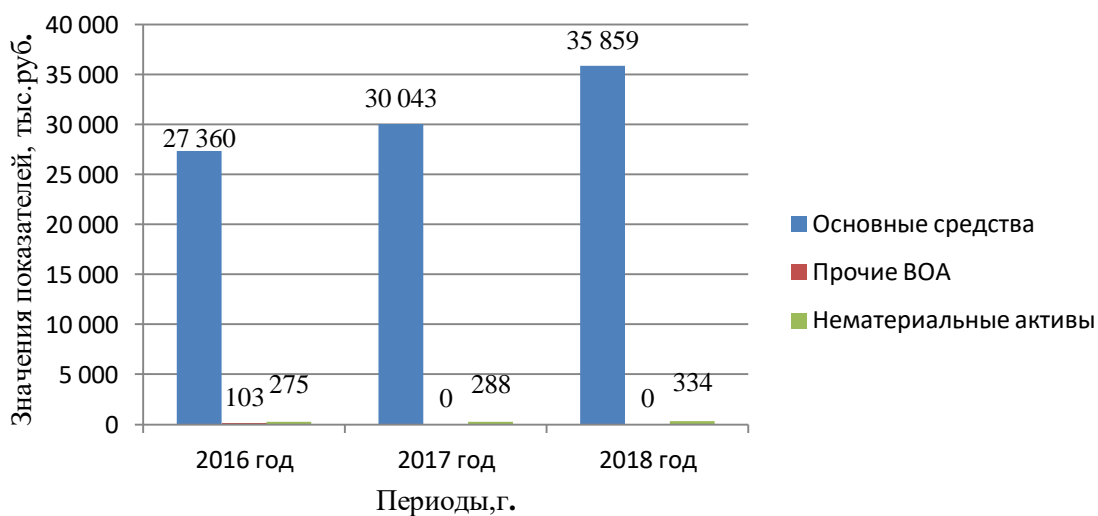


Рисунок 2.4 – Структура ВОА за 2016 – 2018 гг.

Далее подробнее рассмотрим структуру оборотных активов. Оборотные активы состоят в основном из денежных средств, запасов и дебиторской задолженности, и эти показатели росли в течение трех периодов.

В 2016 году дебиторская задолженность составила 36,6%, а товарно-материальные запасы – 50,31%, причем денежные средства за данный период претерпели наиболее существенные изменения, с 8 851 тыс. руб. в 2016 году до 4 647 тыс. руб. в 2016 году (снижение на 47,5%). Рост запасов происходит медленнее, чем выручка, что может свидетельствовать о реальном увеличении оборота текущих запасов. Здесь нет никаких финансовых вложений. Низкая доля дебиторской задолженности свидетельствует в основном о наличии полученных авансов-практики предоплаты. На рисунке 2.5 показана структура оборотных активов.

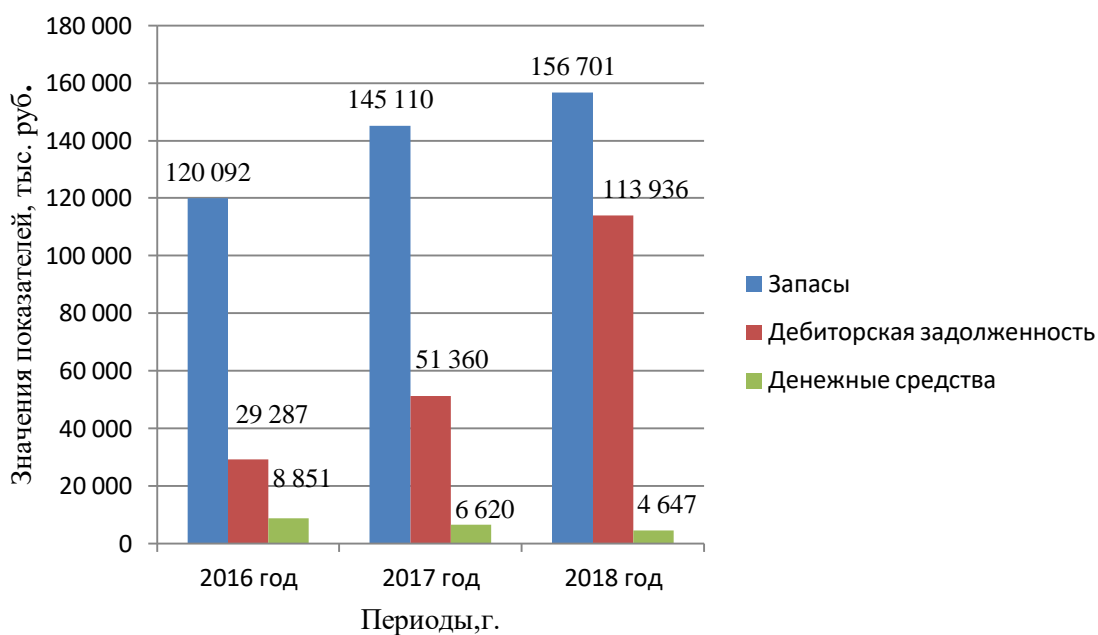


Рисунок 2.5 – Структура ОА за анализируемый период, тыс. руб.

Далее возьмем во внимание структуру пассива организации ООО «Радомир».

Анализ структуры капитала показывает, что состоит в большей степени из краткосрочных обязательств, собственного капитала и практически не имеет долгосрочных обязательств.

Так в 2016 году удельный вес краткосрочных обязательств – 58,8%, собственного капитала равен 32,7%, а долгосрочных обязательств – 8,5%.

Такое соотношение пассивов свидетельствует о серьезных опасениях относительно финансовой устойчивости организации. У организации не хватает долгосрочных источников для формирования внеоборотных активов.

На рисунке 2.6 изобразим график структуры пассива.

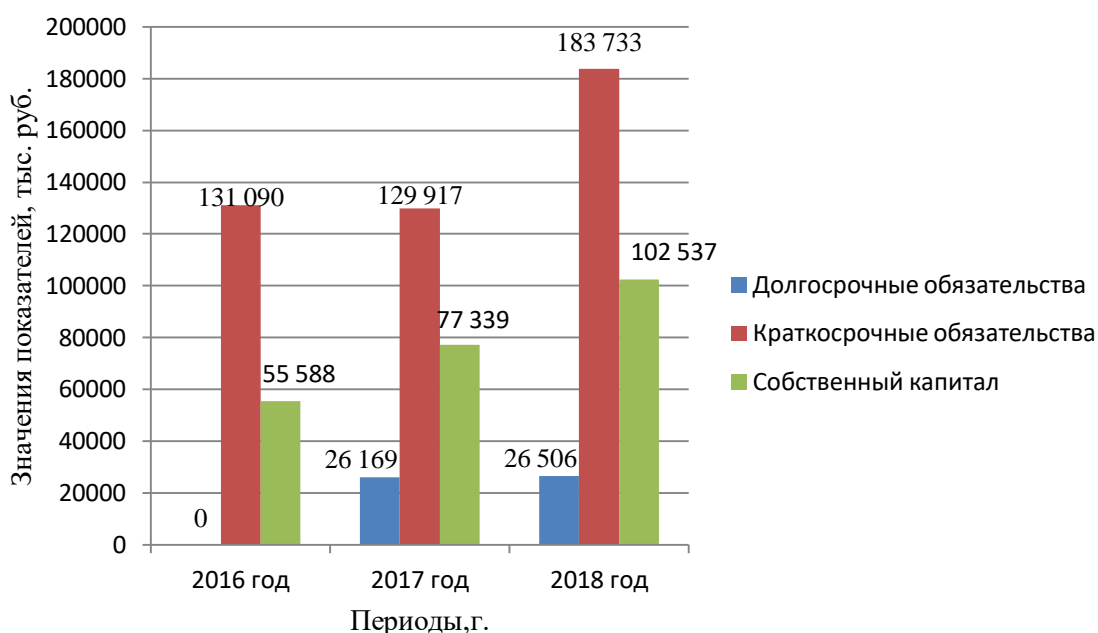


Рисунок 2.6 – Структура пассива баланса за 2016 – 2018 гг.

Далее мы подробно рассмотрим структуру собственного капитала компании. Основная доля собственного капитала – это нераспределенная прибыль,

в 2018 году она составляет 101 838 тыс. рублей (99,3%), в том числе нераспределенная прибыль в 2017 году – 76 637 тыс. рублей (99%), а прибыль в 2016 году – 54 889 тыс. рублей (98,7%).

Результаты экспресс-анализа отчетов ООО "Радомир" свидетельствуют о том, что организация работает с долгосрочными и краткосрочными обязательствами. Раздел "долгосрочные обязательства" занимает менее 2% валюты баланса в течение трех периодов.

Раздел "краткосрочные обязательства" занимает примерно 40,1% валюты баланса в среднем за три периода и состоит из кредиторской задолженности.

В 2016 году увеличилась на 21,5% с 107 870 тыс. руб. до 131 090 тыс. руб. А в 2018 году она составила 183 733 тыс. руб.

Давайте проверим соответствие золотому правилу финансов, сравнив структуру актива и пассива.

Согласно данному правилу: долгосрочные активы (внеоборотные активы) должны финансироваться за счет долгосрочных обязательств (собственный капитал и долгосрочные обязательства), а краткосрочные обязательства (краткосрочные обязательства) должны финансировать краткосрочные активы (оборотные активы). Покажем это соотношение в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Группировка долгосрочных и краткосрочных пассивов и активов
В тысячах рублей

Долгосрочные Активы	Долгосрочные Пассивы
30 331	103 505
Краткосрочные Активы	Краткосрочные Пассивы
203 090	129 917

Из таблицы видно, что есть относительно невысокая доля собственного капитала, поскольку доля долгосрочных активов данной организации не высока и собственный капитал покрывает их величину.

Далее проверим соблюдение золотого правила экономики, согласно формуле (1):

$$TP \text{ прибыли} > TP \text{ выручки} > TP \text{ валюты баланса} > 100\%. \quad (1)$$

По данным на 2018 год формула (1) будет выглядеть следующим образом:

$$108,6\% < 111,5\% < 134\% > 100\%.$$

Одно из трёх неравенств соблюдается. Темпы роста прибыли превышают темпы роста выручки, показывает увеличение издержек производства и обращения. Темпы роста валюты баланса, превышающие 100%, свидетельствуют о возрастающем экономическом и производственном потенциале предприятия.

Анализируя таблицы приложения В к отчету о прибылях и убытках, можно заметить, что выручка растет, поэтому в 2016 году она составила 428 351 тыс. руб., в 2017 году - 522 865 тыс. рублей, к концу 2018 года-583 199 тыс. рублей, то есть этот показатель вырос с 2016 года на 36,1%.

Себестоимость продаж увеличивается медленнее выручки, в 2016 году она меньше выручки на 163 137 тыс. рублей, по итогам 2018 года выручка превышает себестоимость на 230 978 тыс. рублей.

На начало и конец периода значение показателя валовой прибыли было положительным – 163 137 тыс. руб. и 230 978 тыс. руб. соответственно. В результате произошло увеличение прибыли на 67 841 тысячу рублей (41,6%), что свидетельствует о том, что компания легко преодолела порог рентабельности в эти годы.

Сумма чистой прибыли увеличивается. В 2016 году он составил 22 762 тыс. рублей, в 2017 году снизился на 1 566 тыс. рублей, в 2018 году динамика роста увеличилась, рост прибыли составил 4 005 тыс. рублей, показатель увеличился на 18,9%. Замедление темпов роста в 2017 году было вызвано увеличением коммерческих и управленческих расходов.

Изобразим динамику показателей на рисунке 2.7.

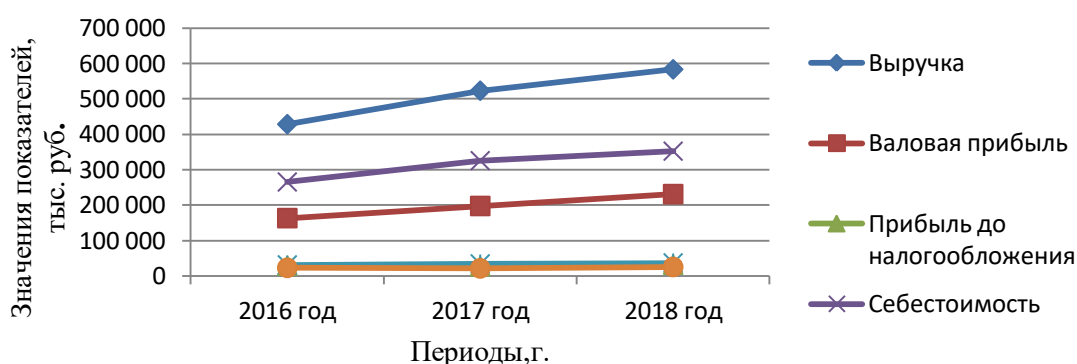


Рисунок 2.7 – Динамика выручки, себестоимости и прибылей за 2016 – 2018 гг.

Анализ ликвидности баланса

В таблице 2.2 представлена группировка статей баланса объекта исследования по степени ликвидности.

Таблица 2.2 – Группировка статей баланса по степени ликвидности

В тысячах рублей

Актив	На конец 2016 года	На конец 2017 года	На конец 2018 года	Пассив	На конец 2016 года	На конец 2017 года	На конец 2018 года
A1	8 851	6 620	5 947	П1	127 248	126 405	180 203
A2	29 287	51 360	113 936	П2	0	0	0
A3	120 803	145 110	156 701	П3	0	29 681	30 036
A4	27 738	30 331	36 193	П4	55 588	77 336	102 537
Валюта баланса	186 678	233 422	312 777	Валюта баланса	186 678	233 422	312 777

После группировки затрат необходимо проанализировать ликвидный баланс объекта исследования. Этот анализ представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Анализ ликвидности баланса

Норма	На конец 2016 года	На конец 2017 года	На конец 2018 года
$A1 \geq П1$	<	<	<
$A2 \geq П2$	>	>	>
$A3 \geq П3$	>	>	>
$A4 \leq П4$	<	<	<

Поскольку первые три неравенства обязательны для абсолютной ликвидности баланса (т.к. последнее неравенство носит балансирующий характер), то ликвидность баланса в течение наблюдаемого периода не является абсолютной по всем показателям. Из таблицы видно, что компания не может с помощью активов с мгновенной ликвидностью полностью осуществить платежи по пассивам с наибольшей срочностью.

Анализируя данные, следует отметить, что на протяжении данных периодов баланс ООО «Радомир» является не ликвидным, т.к. не выполняется первое соотношение. Остальные неравенства выполняются из соотношений, при которых баланс считается абсолютно ликвидным.

Не выполнение первого неравенства говорит о том, что предприятие не может с помощью активов с мгновенной ликвидностью полностью осуществить платежи по пассивам с наибольшей срочностью.

Реализация второго неравенства свидетельствует о наличии быстро реализуемых активов и, как правило, свидетельствует о способности расплачиваться по краткосрочным обязательствам.

Реализация третьего неравенства показывает, что организация способна расплачиваться со своими кредиторами по долгосрочным обязательствам.

Реализация четвертого неравенства свидетельствует о том, что компания имеет достаточно собственных оборотных средств для покрытия потребности в оборотных активах.

Следовательно, можно сделать вывод, что ООО «Радомир» испытывает недостаток в наиболее ликвидных активах, поэтому нельзя говорить об абсолютной ликвидности баланса.

При анализе баланса на ликвидность необходимо обратить внимание на прочие показатели ликвидности. В таблице 2.4 рассчитаны показатели оценки ликвидности.

Таблица 2.4 – Показатели оценки ликвидности

Показатель ликвидности	Норматив значения	2016 год	2017 год	2018 год
Чистый оборотный капитал, тыс.руб.	-	27 851	73 173	92 851
Абсолютная ликвидность (Кал), %	0,5 – 0,5	0,07	0,05	0,03
Быстрая ликвидность (Кбл), %	0,8 – 1	0,3	0,5	0,7
Текущая ликвидность (Ктл), %	1,5 – 2	1,2	1,6	1,5

Итак, увеличение ЧОК говорит о повышении уровня ликвидности предприятия. Коэффициент абсолютной ликвидности, рассчитанный для ООО «Радомир» за исследуемый период, показывает плохую динамику роста, что говорит о том, что предприятие не способно погашать текущие обязательства за счет ликвидных оборотных средств и других свободных активов.

Следовательно, можно сделать вывод, что предприятие показывает утрату платежеспособности, неспособность погасить свои текущие обязательства за счет ликвидных оборотных активов. Однако, значение коэффициента ниже нормы за весь исследуемый период.

Коэффициент быстрой ликвидности на предприятии за анализируемый период также ниже нормативных значений в 2016-2018 годах. Данный показатель означает, что у компании может возникнуть дефицит ликвидных средств. Можно сделать вывод, что способность компании выполнить свои краткосрочные обязательства за счет своих самых ликвидных активов в случае проблем с реализацией продукции невозможна.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, какая часть текущих кредитных и расчетных обязательств может быть погашена путем привлечения средств путем мобилизации всех оборотных активов в течение определенного периода. Анализ 2016-2018 годов показывает, что данный коэффициент включен в стандарт, то есть существующие активы могут полностью покрывать текущие обязательства в течение года. Можно сказать, что компания платежеспособна, то есть ей легче погашать краткосрочные обязательства.

На рисунке 2.8 показано сравнение оценок ликвидности.

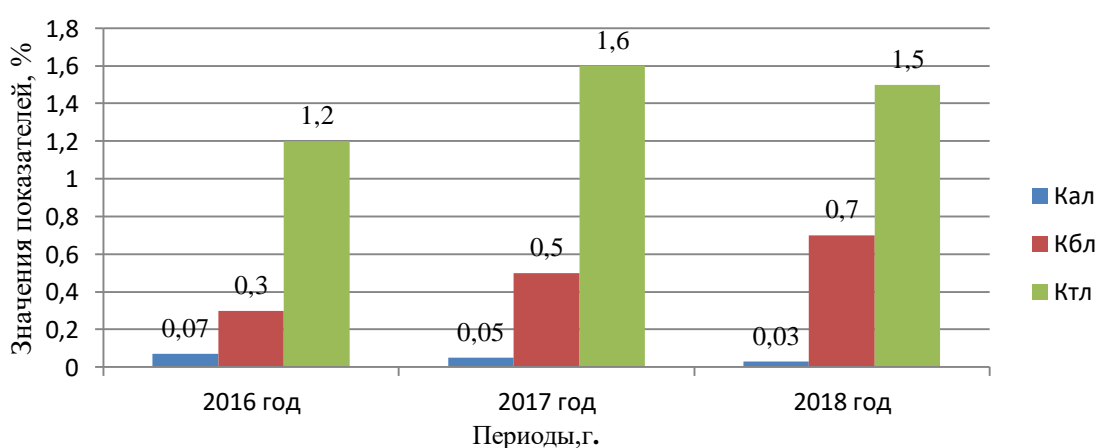


Рисунок 2.8 – Коэффициенты ликвидности

Анализ финансовой устойчивости

Абсолютные показатели финансовой устойчивости определяются путем изучения избытка или недостатка средств для формирования резервов. Таблица 2.5 расчет этих показателей.

Таблица 2.5 – Показатели анализа финансовой устойчивости

В тысячах рублей

Показатель	Абсол. вел.		
	2016 год	2017 год	2018 год
1. X1, тыс. руб.	-92 242	-98 105	-90 357
2. S1 (X1)	0	0	0
3. X2, тыс. руб.	-92 242	-71 936	-63 851
4. S2 (X2)	0	0	0
5. X3, тыс.руб.	38 848	57 981	119 882
6. S3 (X3)	1	1	1
7.S = {S1 (X1),S2 (X2),S3 (X3)}	{0;0;1}	{0;0;1}	{0;0;1}

На основании анализа видно, что компания имеет неустойчивое финансовое состояние на протяжении всех трех лет, т.к. $x_1 < 0$, $x_2 < 0$, $x_3 > 0$, т.е. предприятие в 3 периодах имело нестабильную финансовую устойчивость.

Однако, если ООО «Радомир» скорректирует выбранный курс финансового развития, то у компании появится возможность улучшить свою финансовую устойчивость.

Также необходимо рассчитать относительные показатели финансовой устойчивости. Показатели финансовой устойчивости, рассчитанные для ООО "Радомир", приведены в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Показатели финансовой устойчивости

Показатель	Норматив	2016 год	2017 год	2018 год
Концентрация СК, %	0,5	0,3	0,3	0,3
Мультипликатор СК, %	2	3,4	3,0	3,1
Концентрация ЗК, %	0,5	0,7	0,7	0,7

Окончание таблицы 2.6

Показатель	Норматив	2016 год	2017 год	2018 год
Концентрация ПМ, %	0,75	0,3	0,4	0,4
Соотношение ЗК и СК, %	1	2,4	2,0	2,1
Соотношение СК и ЗК, %	1	0,4	0,5	0,5
СОС, тыс. руб.	-	27 850	73 174	92 850
ЧОК, тыс. руб.	-	27 851	73 173	92 851
Обеспеченность ОА за счет СОС, %	0,4-0,6	0,2	0,2	0,2
Обеспеченность запасов источниками их формирования, %	0,6-0,8	0,2	0,3	0,4
Маневренность СК, %	-	0,5	0,6	0,6

1) Концентрация собственного капитала меньше нормативного значения (0,5), и финансовая устойчивость организации падает. Положительной динамики нет, но за три отчетных периода этот показатель практически не изменился;

2) Мультипликатор собственного капитала показывает, что совокупный капитал организации значительно превышает собственный капитал во всех отчетных периодах. Динамика индикатора показывает, что никаких изменений в этом направлении нет;

3) Концентрация заемного капитала выше нормативного значения (0,5). Предприятие развивается преимущественно за счет заемных средств. Динамика показателя за три отчетных периода меняется не сильно;

4) Концентрация перманентного капитала не свидетельствует о степени покрытия инвестиций и долгосрочной финансовой устойчивости компании. Этот показатель находится ниже стандарта (0.95);

5) Соотношение заемного капитала и собственного капитала значительно выше нормы, что говорит о потенциальной опасности возникновения недостатка собственных денежных средств, что может служить причиной затруднений в получении новых кредитов;

6) Соотношение собственного капитала и заемного капитала значительно ниже нормы. Доля заемного капитала у предприятия высока. Данный показатель показывает, что компания ведет свою деятельность за счет имеющихся ресурсов.

7) Собственный оборотный капитал является положительным, т. е. собственный капитал компании достаточен для финансирования оборотных активов. Текущая деятельность компании финансируется за счет собственных средств. Рост данного показателя оценивается положительно, так как затраты растут на протяжении всех трех отчетных периодов;

8) Чистый оборотный капитал является положительным. Положительное значение чистого оборотного капитала означает наличие финансовых источников, потенциально готовых финансировать инвестиции в оборотные активы.

Каждый год происходит увеличение показателя, что является негативным фактором, так как в любой данный момент времени стоимость ЧОП должна быть равна нулю (а это значит, что капитал полностью загружен в оборотные активы);

9) Обеспечение оборотных средств за счет собственных оборотных средств. Положительное значение коэффициента SOS указывает на то, что все внеоборотные активы организации и большая часть оборотных активов формируются из собственных источников.

Улучшение финансового положения общества невозможно без эффективного управления оборотными средствами на основе выявления наиболее значимых факторов и реализации мероприятий по увеличению собственного оборотного капитала общества;

10) Наличие резервов из собственных источников формирования отражает долю резервов и затрат, покрываемых собственным оборотным капиталом;

11) Маневренность собственного капитала. Мобильность оборотных средств может осуществляться за счет собственных оборотных средств.

Данные из коэффициентного анализа финансовой устойчивости подтверждают результат без коэффициентного анализа – кризисный тип финансовой устойчивости предприятия. Многие показатели показывают отрицательный результат.

Предприятие зависит от внешних источников. Это подтверждается небольшими значениями коэффициентов финансовой независимости и самофинансирования.

Показатели деловой активности

Показатели деловой активности предприятия показывают, как активно предприятие использует свои возможности, как эффективно использует свое имущество. Анализ деловой активности заключается в изучении уровней и динамики различных коэффициентов оборачиваемости.

В таблице 2.7 представлены показатели деловой активности предприятия.

Таблица 2.7 – Показатели оборачиваемости активов

Показатель	2016 год			2017 год			2018 год		
	Коб	Тоб, дни	Кзак	Коб	Тоб, дни	Кзак	Коб	Тоб, дни	Кзак
Оборачиваемость активов	2,6	139,5	0,4	2,5	146,6	0,4	2,1	170,9	0,5
Оборачиваемость капитала	2,6	139,5	0,4	2,5	146,6	0,4	2,1	170,9	0,5
Оборачиваемость ВОА	17,9	20,4	0,1	18,2	20,0	0,1	17,7	20,6	0,1
Оборачиваемость ОА	3,1	118,7	0,3	2,9	126,4	0,3	2,4	150,1	0,4
Оборачиваемость СК	9,7	37,7	0,1	7,9	46,4	0,1	6,5	56,3	0,2
Капиталоотдача инвест. капитала	2,6	139,5	0,4	2,5	146,6	0,4	2,1	170,9	0,5
Оборачиваемость КЗ	2,3	160,2	0,4	2,6	142,2	0,4	2,3	158,9	0,4
Оборачиваемость ДЗ	16,0	22,9	0,1	13,0	28,1	0,1	7,1	51,7	0,1
Оборачиваемость Запасов	2,5	146,5	0,4	2,5	148,7	0,4	2,3	156,4	0,4
Оборачиваемость ДС	79,8	4,6	0,0	67,6	5,4	0,0	103,5	3,5	0,0

1) Активы предприятия

Коэффициент оборачиваемости активов показывает эффективность использования активов с точки зрения объема продаж. Наблюдается положительная динамика. В 2016 году с одного рубля активов предприятие имеет 2 рубля 62 копейки выручки, в 2017 – 2 рубля 49 копеек, а в 2018 году – 2 рубля 14 копеек.

Период оборачиваемости активов за 2016 год составил 139 дней. За данный период всё имущество предприятия возмещается в виде выручки. В 2017 году период оборачиваемости увеличился на 7 дней и составил 146 дней, а в 2018 году возрос до 170 дней.

Коэффициент закрепления в 2016 году составил 0,38. 38% выручки связано в балансе в виде активов предприятия. К 2018 году коэффициент увеличился до 0,47.

2) Капитал

Данный показатель демонстрирует, сколько рублей дохода приносит каждый рубль привлеченных финансовых ресурсов. Значения показателей капитала будут равны показателям активов. Поскольку само обязательство не приносит дохода, а используется для финансирования активов, приносящих доход, то увеличить коэффициент оборачиваемости капитала можно только за счет увеличения оборачиваемости активов.

3) Внеоборотные активы

Доходность фонда показывает, сколько продукции организация получает с каждого рубля, вложенного в основной капитал. В 2016 году каждый рубль внеоборотных активов приносил 17,9 рубля выручки, что является хорошим результатом. Далее, в 2018 году – 17,7 рубля выручки.

4) Оборотные активы

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (ОА) показывает, сколько оборотов оборотный капитал совершил за анализируемый период.

В 2016 году это соотношение составляет 3,07, а в 2018 – м – 2,43, что свидетельствует об ускорении оборачиваемости оборотных активов – положительная тенденция, стоимость оборотных активов практически сразу возвращается в виде выручки.

Период оборота оборотных активов увеличился в 2018 году по сравнению с 2016 годом на 32 дня. Коэффициент закрепления в 2016 году составил 0,32. 32% выручки закреплено в балансе в виде оборотных активов в 2016 году. В 2018 уже 41% выручки.

5) Собственный капитал

Коэффициент оборачиваемости в 2016 году равен 9,69. Каждый рубль, инвестированный в предприятие собственниками приносит 9 рублей 69 коп. выручки.

В дальнейшем наблюдается спад, в 2018 году он составил 6,48. Период оборачиваемости собственного капитала в 2018 году составил 56 дней, то есть за этот срок СК возмещается в виде выручки.

б) Кредиторская задолженность

Один рубль кредиторской задолженности в 2016 году генерирует 2,28 рубля себестоимости. Период оборота в 2016 году составил 160 дней, что свидетельствует о средней отсрочке платежа, предоставленной поставщиками.

К 2018 году эта статья приносила 2,3 рубля себестоимости. 40% стоимости фиксируется в бухгалтерском балансе в виде кредиторской задолженности в среднем за каждый год.

7) Запасы

Коэффициент оборачиваемости запасов отражает скорость реализации этих запасов. В 2016 году этот показатель равен 2,49, в 2018 году увеличился до 3,86 оборота. Срок хранения запасов уменьшился на 52 дня (2016 год – 146 дней, 2018 год – 94 дня).

8) Дебиторская задолженность

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности используется для определения того, сколько раз в среднем дебиторская задолженность была конвертирована в денежные средства в течение отчетного периода.

Товарооборот ДЗ в 2016 году равен 15,9 оборота, а в 2018 году – 7,06, то есть оборот дебиторской задолженности снизился. Период оборота ДЗ в 2016 году составлял 22 дня в год, а в 2018 году-51 день.

На рисунке 2.9 показано сравнение периода оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей.

Исходя из графика, следует отметить, что в течение исследуемого периода оборот кредиторской задолженности был выше оборота дебиторской задолженности. Это означает, что подрядчики платят компании медленнее, чем компания платит им.

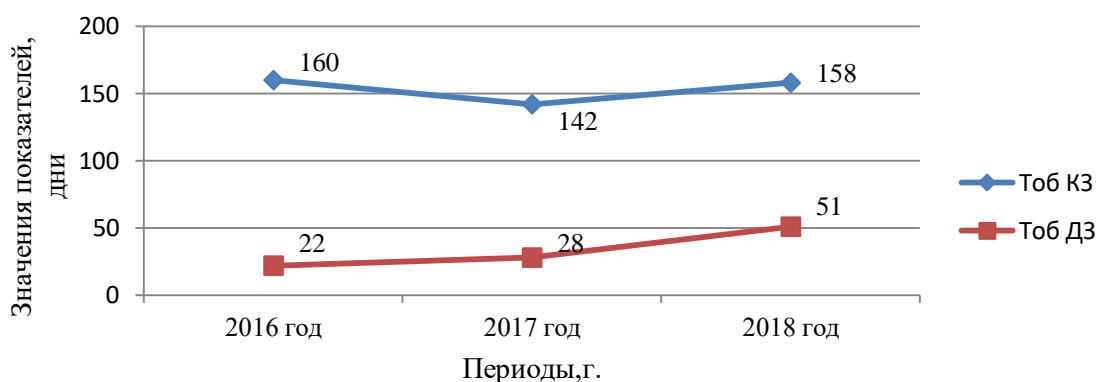


Рисунок 2.9 – Периоды оборачиваемости КЗ и ДЗ

В таблице 2.8 представлена продолжительность хозяйственных циклов предприятия.

Таблица 2.8 – Хозяйственные циклы ООО «Радомир»

Показатель	В днях		
	2016 год	2017 год	2018 год
Производственный цикл	147	149	156
Операционный цикл	169	177	208
Финансовый цикл	9	35	49

Производственный цикл по итогу отчетных периодов составил 156 дней, что связано с уменьшением периода оборачиваемости запасов материалов.

В целом производственные и эксплуатационные циклы достаточно велики, это значение вполне типично для данной отрасли.

В 2016 году финансовый цикл сократился, но в 2018 году наблюдается положительная динамика показателя, что является негативным фактором, так как для компании предпочтительнее сократить продолжительность финансового цикла. Положительное значение финансового цикла указывает на время, когда другие предприятия используют наши деньги.

Показатели оценки рентабельности

В широком смысле слова понятие рентабельности означает прибыльность, доходность[21]. Показатели рентабельности, рассчитанные для ООО «Радомир», приведены в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Показатели рентабельности ООО «Радомир» за 2016-2018 года
В процентах

Показатель	2016 год	2017 год	2018 год
Рентабельность продаж	7,3	6,5	6,3
Рентабельность продукции	10,8	8,3	9,03
Рентабельность активов	13,9	10,1	9,2
Рентабельность капитала	65,1	40,87	35,36
Рентабельность собственного капитала	51,5	31,9	28,02

Рентабельность всех показателей имеет положительное значение, так как предприятие имеет прибыль от своей деятельности на протяжении исследуемого периода. Но стоит отметить, что видна тенденция ухудшения показателей в 2018 году.

На рисунке 2.10 отображена динамика показателей рентабельности продукции и продаж ООО «Радомир» за анализируемый период времени.

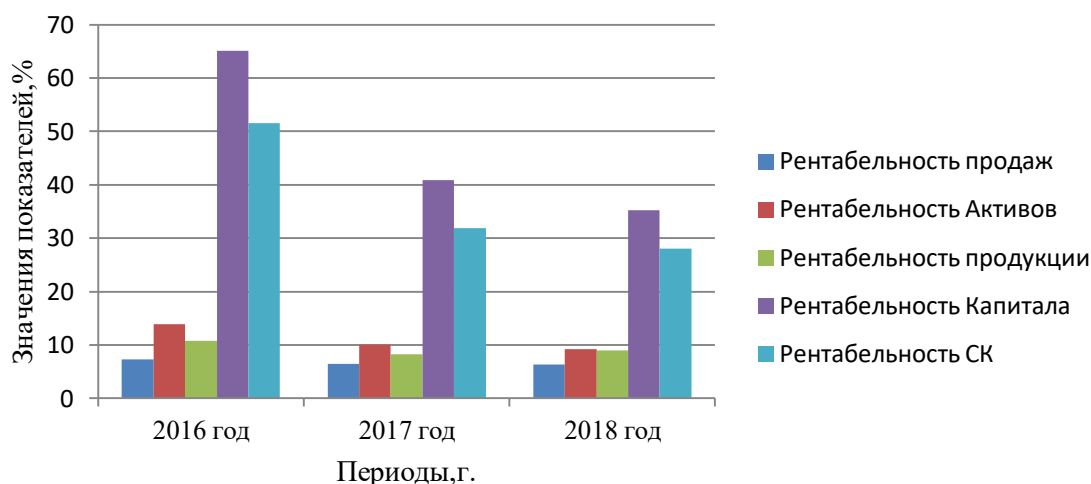


Рисунок 2.10 – Динамика показателей рентабельности за 2016 – 2018 гг.

Анализ показателей рентабельности реализации продукции показывает, что показатели с 2016 по 2017 год уменьшаются, а в 2018 году происходит подъем на 1%, это происходит за счет повышения расходов организации.

Также уменьшилась рентабельность продаж с 7,3% в 2016 году до 6,3% в 2018, за счет роста себестоимости товаров, работ и услуг собственного производства и замедления роста чистой прибыли.

Рентабельность активов характеризует эффективность использования всего наличного имущества предприятия, данный показатель снизился на 4,7% в 2018 году по сравнению с 2016 годом. Это говорит о том, что предприятие стало менее эффективно использовать свои активы.

Рентабельность собственного капитала ухудшилась в 2018 году на 23,48% по сравнению с 2016 годом это связано с отсутствием заемных средств, так как компания расширяется только за счет собственных средств.

Из анализа рентабельности видно, что деятельность компании на данном этапе является продуктивной, но следует обратить внимание на падение всех показателей из-за неэффективного управления финансовыми ресурсами в 2018 году.

2.2 Коэффициентный анализ денежных потоков компании

Для проведения коэффициентного анализа денежных потоков мы создадим таблицу 2.10 с исходными данными в разрезе 5 лет. Данные из бухгалтерских форм по российским стандартам: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и отчет о движении денежных средств.

Таблица 2.10 – Исходные данные

В тысячах рублей

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
ЧДП (CFO)	7 460	- 10 402	6 954	- 2 142	- 853
Прибыль от продаж (OI - Operating Income)	22 528	13 025	31 252	33 997	36 915
ЕБИТ	16 635	9 885	28 780	28 687	34 876
Чистая прибыль (NI -Net Income)	12 253	8 123	22 762	21 196	25 201
Выручка (Sales)	326 889	319 621	428 351	522 865	583 199
ДС + КФВ (Cash)	12 285	1 883	8 851	6 620	5 947
Совокупный долг (TD)	60 534	105 987	122 239	149 466	205 592
ДО (FL)	0	0	0	26 169	26 506
Текущий долг (CL)	60 534	105 987	122 239	123 297	179 086
Дивиденды (D)	0	0	0	0	0
Проценты уплаченные (I)	0	0	0	1 525	3 122
Налоги уплаченные (Tax)	0	0	0	66 055	77 450
Валюта баланса (Assets)	97 543	140 698	186 678	233 422	312 777
Собственный капитал (Equity)	24 724	32 828	55 588	77 336	102 537
Притоки	332 370	319 344	423 229	520 317	599 218
Оттоки	324 910	329 746	416 275	521 859	600 071

Коэффициентный анализ можно разделить на следующие расчеты:

- денежное содержание прибылей;
- денежное содержание продаж;

- денежное покрытие долга;
- денежная рентабельность.

Расчеты денежного содержания прибылей представлены в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Денежное содержание прибылей

Наименование показателя	В процентах				
	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Денежное содержание прибыли от продаж CFO/OI	33,1	-79,9	22,2	-6,3	-2,3
Денежное содержание EBIT CFO/EBIT	44,8	-105,2	24,2	-7,5	-2,4
Денежное содержание чистой прибыли CFO/NI	60,9	-128,1	30,6	-10,1	-3,4

Изобразим денежное содержание прибылей на рисунке 2.11.

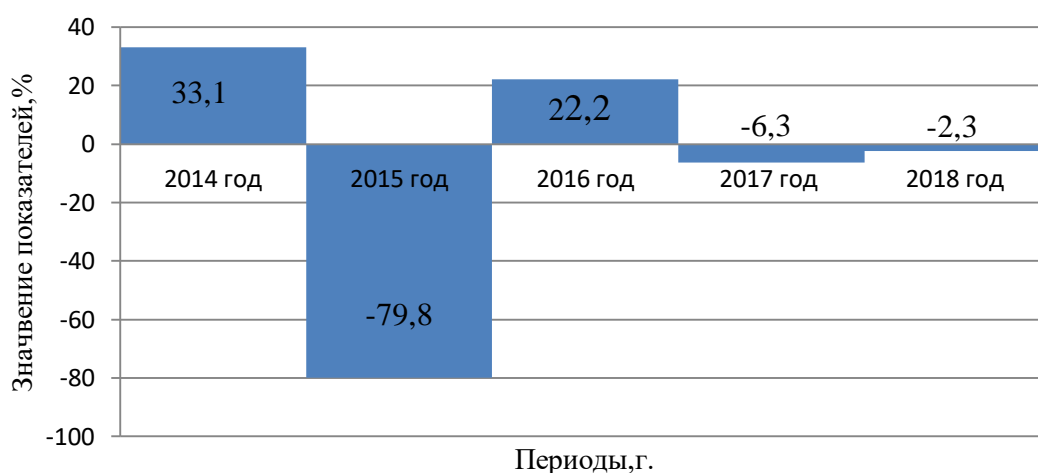


Рисунок 2.11 – Денежное содержание прибылей за 2014 – 2018 гг.

В 2014 году текущие операции компании генерируют чистый денежный поток в размере 33,1% от прибыли от продаж, 45% от прибыли до уплаты налогов и процентов, а также 60% от чистой прибыли.

Если посмотреть на динамику этих показателей с 2014 по 2018 год, то можно увидеть, что тренд меняется.

Исходя из коэффициентов денежного содержания продаж, рассчитаем коэффициент "деньги – выручка" и отразим его в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Денежное содержание продаж

В процентах

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Деньги – выручка Cash/Sales	3,8	0,6	2,1	1,3	1,0

При расчете этого коэффициента числитель вычисляет сумму среднегодовых денежных средств и высоколиквидных ценных бумаг (т. е. краткосрочных финансовых вложений).

В течение всего временного периода значения коэффициента не превышают 4%, а в 2015 году они ближе всего к 0%, поэтому можно сделать вывод, что компания не имеет избытка денежных средств. Но стоит отметить, что расчет этого показателя носит условный характер, так как он не учитывает планируемые капитальные затраты и инвестиции.

В таблице 2.13 мы рассчитываем коэффициенты денежного покрытия долга.

Таблица 2.13 – Денежное покрытие долга

В процентах

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Денежный поток к совокупному долгу CFO/TD	12,3	-9,8	5,7	- 1,4	- 0,4
Совокупный долг к денежному потоку TD/CFO	8,1	-10,2	17,6	- 69,8	- 241,0
Денежное покрытие совокупного долга (CFO-D)/TD	12,3	-9,8	5,7	- 1,4	- 0,4
Период выплаты совокупного долга TD/(CFO-D)	8,1	-10,2	17,6	- 69,8	- 241,0
Денежное покрытие краткосрочного долга (CFO-D)/CL	12,3	-9,8	5,6	- 1,7	- 0,5
Период выплаты краткосрочного долга CL/(CFO-D)	8,1	-10,2	17,6	- 57,6	- 209,9
Денежно-потоксовая ликвидность CFO/CL	12,3	-9,8	5,7	- 1,7	- 0,5
Период выплаты текущих обязательств CL/CFO	8,1	-10,2	17,6	- 57,6	- 209,9

Денежный поток к совокупному долгу показывает низкое значение, так как оно имеет за все года менее 13%, а нормативным считается значение 50 и более процентов. Это свидетельствует о низком притоке средств от операционной деятельности.

Далее в таблице 2.14 приведём показатели денежной рентабельности.

Таблица 2.14 – Денежные показатели рентабельности

Наименование показателя	В процентах				
	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
CROA CFO/Assets	7,6	- 7,4	3,7	- 0,9	- 0,3
Денежная рентабельность активов (CFO+Tax+I)/Assets	7,6	- 7,4	3,7	28,0	25,5
CROS CFO/Sales	2,3	- 3,3	1,6	- 0,4	- 0,1
CROE (CFO+I+Tax)/Equity	30,2	- 31,7	12,5	84,6	77,7

Классические показатели рентабельности имеют значения, превышающие показатели денежной рентабельности. Анализ показателей рентабельности эффективно проводится в динамике.

Рентабельность далеко не по всем показателям имеет положительное значение. Но стоит отметить, что тенденция ухудшения показателей в 2015 году видна.

Денежная доходность по активам положительна, за исключением 2015 года, когда чистый денежный поток от операционной деятельности значительно снизился, но показатель увеличился в 2016 году. Этот коэффициент отражает способность активов компании генерировать денежные средства.

На рисунке 2.12 изобразим денежную рентабельность активов за 2014-2018 гг.

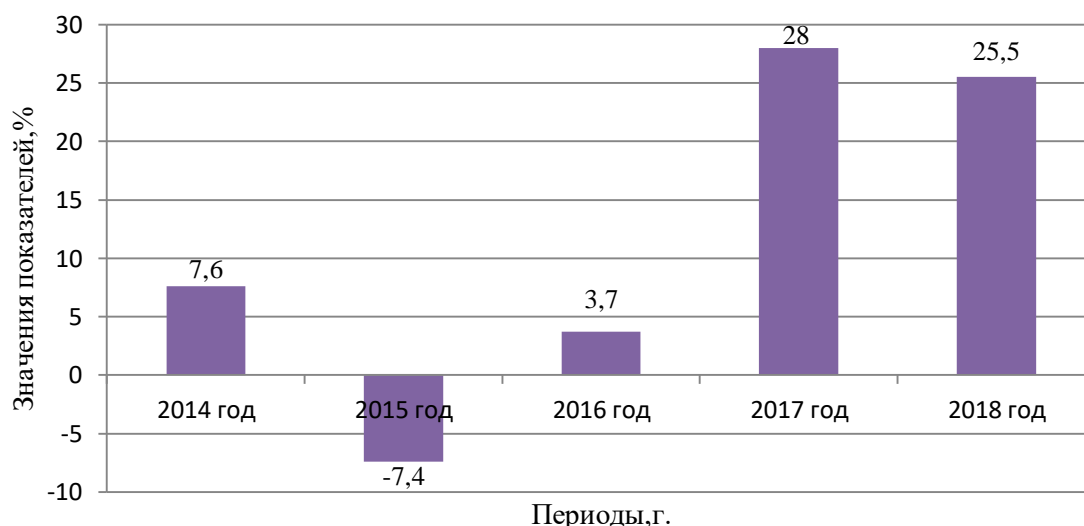


Рисунок 2.12 – Денежная рентабельность активов за 2014 – 2018 гг.

Далее в таблице 2.15 будут представлены показатели достаточности денежно-го потока.

Таблица 2.15 – Показатели достаточности денежного потока

Наименование по-казателя	В процентах				
	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Притоки/Оттоки	102,3	96,8	101,7	99,7	99,9
CFO/Притоки	2,2	- 3,3	1,6	- 0,4	- 0,1
CFO/Оттоки	2,3	- 3,2	1,7	- 0,4	- 0,1

Рассчитанные показатели достаточности денежного потока указывают на среднее значение свободного чистого денежного потока. Стоит отметить, что в течение рассматриваемого периода наблюдается дефицит ИЦП. В динамике в те-чение 5 лет значения этих коэффициентов не имеют устойчивой тенденции.

Показатели достаточности денежного потока изобразим на рисунке 2.13.

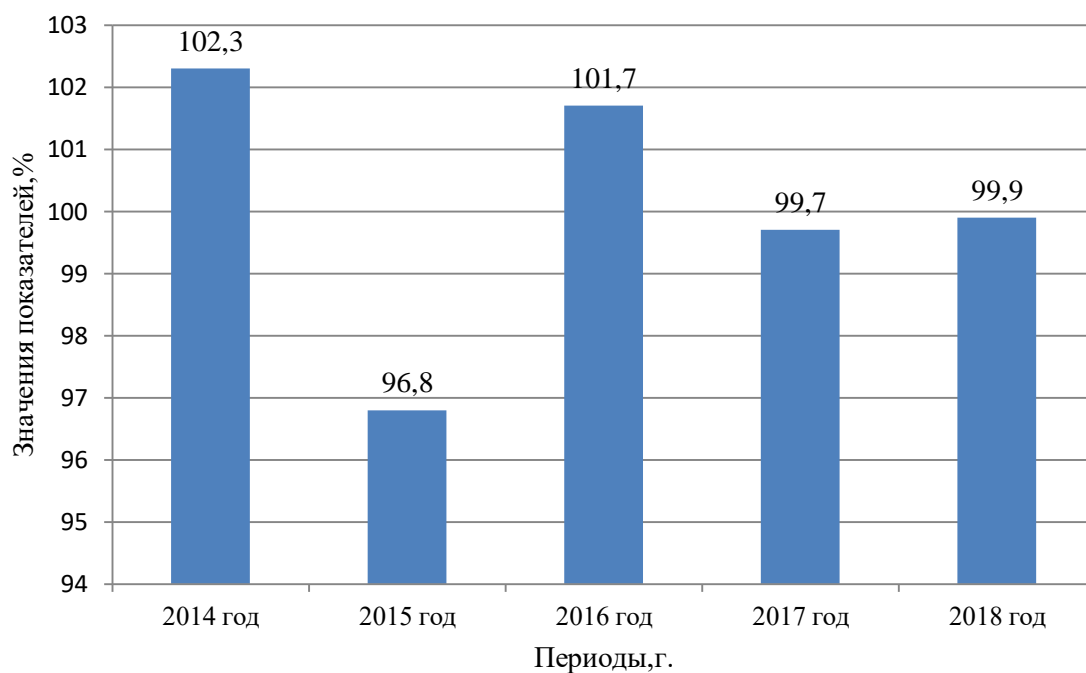


Рисунок 2.13 - Показатели достаточности денежного потока за 2014-2018 гг.

2.3 Оценка рисков предприятия

Качественная оценка – бизнес риска

Бизнес – риск клиента или эмитента оценивается путем анализа трех групп факторов (индикаторов): качество управления, рыночная позиция и деловая репутация.

Качество управления оценивается следующим образом:

- выявляет состав и структуру собственников, оценивает деловую репутацию собственников, потенциальные возможности поддержки предприятия в кризисной ситуации;
- степень конфликтов внутри группы собственников и стабильность структуры собственности определяются (если таковые имеются) ;
- оценивается принадлежность компании к крупным частным компаниям, государственным структурам и иностранному капиталу;
- определяется состав руководства компании, оценивается квалификационный уровень руководства, оценивается стабильность его состава;
- оценивается степень конфликтов внутри управленческой группы (если таковые имеются) ;

Уровень предпринимательского риска определяется на основе количественных, качественных и экспертных оценок по 5-балльной шкале с шагом 0,5 балла. В аналитическом отчете делается общий вывод о бизнес - риске для предприятия с указанием основных факторов, повышающих или понижающих уровень риска.

Оценка уровня бизнес – риска по предприятию приведена в таблице 2.16. Для установления уровня бизнес-риска для каждого из показателей вычисляется процентная доля суммы набранных баллов с учетом весовых коэффициентов по отношению к их максимально возможному количеству.

Таблица 2.16 – Оценка уровня бизнес-риска

Показатель	Критерии оценивания			Весовые коэффициенты	Балл	Итог	Комментарий
	5 баллов	3 балла	0 баллов				
1. Качество управления				0,43			
1.1 Акционеры/владельцы бизнеса				0,2			
основные акционеры	Известные международные и крупные российские компании	Известные средние российские компании	Неизвестные компании и физические лица	0,075	0	0	
прозрачность	Структура собственности официально раскрыта	Реальные собственники известны неофициально	Реальные собственники не известны	0,05	5	0,25	Структура раскрыта
стабильность	Структура собственности стабильна: никаких изменений за последние 2 года	Единичный случай продажи блокирующего (до 25%) пакета за 2 года	Продажа контрольного пакета за 2 года	0,025	5	0,125	За последние года никаких изменений не было https://kontragen.t.skrin.ru/issuers/RAEMZ
участие в ФПГ	Входит в ФПГ национального масштаба	Входит в ФПГ регионального масштаба	Не входит в ФПГ	0,05	0	0	Не входит в ФПГ

Продолжение таблицы 2.16

Показатель	Критерии оценивания			Весовые коэффициенты	Балл	Итог	Комментарий
	5 баллов	3 балла	0 баллов				
1.2 Менеджмент				0,18			
уровень квалификации	Преобладание в высшем менеджменте людей с обширным опытом работы в отрасли	Наличие в высшем менеджменте людей с обширным опытом работы в отрасли	Отсутствие таковых	0,075	3	0,225	Не полная информация
стабильность руководства	Отсутствие изменений в составе руководства в течение последнего года	Не более одного увольнения за год	Два и более увольнений	0,025	3	0,075	Произошла смена руководства 11.03.2020г. https://kontragen.t.skrin.ru/issuers/RAEMZ
связь с политическими структурами	Компания связана с политическими структурами	Компания связана с лояльными правительственными структурами	Компания связана с оппозиционными силами	0,025	0	0	
конфликты	Отсутствуют	Имеются факты конфликтных ситуаций, не угрожающих целостности бизнеса	Конфликт между мажоритарными акционерами угрожает целостности бизнеса	0,05	3	0,15	Имеются судебные дела, выступали в качестве истца https://star-pro.ru/proverka-kontragenta/organization/1057707020942

Продолжение таблицы 2.16

Показатель	Критерии оценивания			Весовые коэффициенты	Балл	Итог	Комментарий
	5 баллов	3 балла	0 баллов				
1.3 Открытость				0,05			
наличие международной отчетности за последние 5 лет	Есть международная отчетность за последние 5 лет	Есть международная отчетность на последнюю отчетную дату	Компания не использует международную отчетность	0,025	0	0	Компания не использует международную отчетность
аудит	Большая четверка	Известный российский или западный аудитор	Малоизвестная компания	0,025	0	0	Аудиторских проверок нет
2. Положение на рынке				0,38			
срок работы	Более 7 лет	От 3 до 7 лет	Менее 3 лет	0,025	5	0,125	Работают более 15 лет
место в рейтингах	Ведущая компания	Крупная компания	Иное	0,075	3	0,225	Данная компания является крупной
диверсификация бизнеса	Диверсифицирован	Небольшая концентрация	Высокая концентрация	0,05	5	0,25	Происходит расширение ассортимента, зарегистрировано 45 видов деятельности

Продолжение таблицы 2.16

Показатель	Критерии оценивания			Весовые коэффициенты	Балл	Итог	Комментарий
	5 баллов	3 балла	0 баллов				
направление развития	Рост	Стабильность	Спад	0,025	5	0,125	зарегистрировано 45 видов деятельности
отраслевой риск	Низкий	Средний	Высокий	0,05	0	0	Информация отсутствует
рыночная продуктовая ниша	Значительная, растет	Стабильная	Снижается	0,075	5	0,375	Расширение ассортимента продукции
степень конкуренции в отрасли	Низкая	Средняя	Высокая	0,05	3	0,15	Присутствует 4 конкурента
технологическое состояние	Происходит модернизация основных средств	Норма	Устаревшее оборудование	0,025	3	0,075	Основные средства в норме
3. Деловая репутация				0,2			
рейтинги	Имеет международный рейтинг	Имеет российский рейтинг	Не имеет рейтингов	0,075	3	0,225	Рейтинг с общероссийскими показателями https://www.testfirm.ru/result/7707329650_ooo-radomir

Окончание таблицы 2.16

Показатель	Критерии оценивания			Весовые коэффициенты	Балл	Итог	Комментарий
	5 баллов	3 балла	0 баллов				
деловая репутация руководителей	управляется известными специалистами, имеющими положительную репутацию	компанией руководят менеджеры, не имеющие широкой известности	В состав правления входят (входили) лица, замешанные в каких-либо финансовых скандалах	0,05	3	0,15	https://zachestnyibiznes.ru/company/ul/1057707020942_7707329650_OOO-RADOMIR
публикации в прессе	В СМИ компания упоминается исключительно в положительном контексте	Информационный фон носит нейтральный характер	Информационный фон носит негативный характер	0,025	3	0,075	Нет информации ни о положительных, ни о отрицательных упоминаниях в СМИ
внешнее финансирование	Является дочерней компанией крупного нерезидента	Компания является дочерней российского холдинга или в ней существенно участвует государство	Отсутствуют признаки внешнего фондирования	0,05	0	0	Нет внешнего финансирования

По результатам количественных, качественных и экспертных оценок уровень бизнес – риска составил 52%, что говорит о высоком риске предприятия. Наибольший риск в группе показателей качество управления.

Оценка финансового риска предприятия

Финансовый риск оценивается на основе анализа данных финансовой отчетности. Анализ финансового положения предприятия основывается на отчетности, регулируемой Налоговым кодексом Российской Федерации, а также на материалах и показателях, предоставляемых предприятием и являющихся элементами его управленческой отчетности.

Для анализа финансового состояния компании-клиента используются квартальные и годовые отчеты, проверенные сертифицированными аудиторами. Для ежеквартального мониторинга также могут использоваться управленческие отчеты, заверенные уполномоченным органом предприятия, что позволяет четко определить ликвидность активов, сроки предъявления требований по привлеченным средствам, степень обеспеченности собственными средствами и эффективность хозяйственной деятельности.

Общий вывод по оценке кредитного риска представляется в виде значения кредитного рейтинга с указанием основных факторов, повышающих или понижающих риски.

Оценка финансового риска клиента или эмитента осуществляется путем выполнения следующих этапов экономического анализа:

- составление сводного баланса предприятия;
- расчет системы финансовых коэффициентов на основе агрегированных балансовых показателей и их анализ, оценка деловой активности предприятия;
- расчет стандартизированной оценки финансового риска предприятия на основе данных, полученных на предыдущих этапах анализа.

Агрегированный баланс составляется на основе этого баланса, а совокупный состав разрабатывается в соответствии с действующими формами бухгалтерского учета, приведенными в таблице 2.17.

Таблица 2.17 – Агрегированный баланс предприятия

В тысячах рублях

Показатель	2016	2017	2018
A1	158 941	203 090	276 584
A2	8 851	6 620	4 647
A3	150 090	196 470	271 937
A4	29 287	51 360	113 936
A5	120 092	145 110	156 701
A6	711	0	1 300
A6*	0	0	1 300
A7	27 360	30 043	35 859
A8	275	288	334
A9	0	0	0
П1	127 248	152 574	206 709
П2	0	26 169	26 506
П2*	0	26 014	26 014
П3	127 248	126 405	180 203
П3*	0	0	0
П4	0	0	0
П5	55 588	80 848	106 067
П6	250	250	250
П7	0	0	0
П8	0	3 512	3 530
П9	32 127	55 441	76 637
П10	22 762	21 196	25 201
П11	449	449	449

Расчет агрегированных показателей формы 2 производится в таблице 2.18.

Таблица 2.18 - Агрегированные показатели отчета о прибылях и убытках предприятия

В тысячах рублях

Показатель	2016	2017	2018
П12	428 351	522 865	583 199
П13	265 214	325 445	352 221
П15	6 183	5 787	6 262
П16	28 780	27 162	31 801
П17	31 252	33 997	36 915

Расчитанные показатели агрегированного баланса и ОПУ (форма 2) будут далее использоваться для оценки различных аспектов финансового состояния предприятия.

Для дальнейшего анализа финансового состояния компании-клиента используется система финансовых коэффициентов, состоящая из пяти групп показателей:

- коэффициенты финансового рычага;
- коэффициент оборачиваемости;
- коэффициенты рентабельности;
- коэффициент ликвидности;
- коэффициент обслуживания долга.

Коэффициенты финансового левереджа характеризуют соотношение собственного и заемного капитала предприятия - клиента в таблице 2.19.

Коэффициенты оборачиваемости позволяют оценивать интенсивность хозяйственного цикла предприятия в таблице 2.20.

Коэффициенты прибыльности характеризуют эффективность работы собственного и привлеченного капитала в таблице 2.21.

Коэффициенты ликвидности показывают, способно ли предприятие вовремя рассчитаться по своим обязательствам в таблице 2.22.

Таблица 2.19 - Коэффициенты финансового левереджа

Показатель	Значение показателя			Балл			Балл 2016	Балл 2017	Балл 2018	Весовой коэффициент	Расчет ФР 2016	Расчет ФР 2017	Расчет ФР 2018
	2016	2017	2018	5	3	0							
Финансовый левередж													
K1	0,30	0,35	0,34	>0,5		<0,5	0	0	0	0,083	0	0	0
K2	5,75	6,70	7,64	>0,5		<0,5	5	5	5	0,083	0,42	0,42	0,42
K3	0,20	0,38	0,35	>0,2		<0,2	5	5	5	0,083	0,42	0,42	0,42
K4	0,44	0,53	0,51	>1,0		<1,0	0	0	0	0,083	0,00	0,00	0,00
K5	0,18	0,25	0,25	>0,1		<0,1	5	5	5	0,083	0,42	0,42	0,42
K6	0,318	0,346	0,339	>0,5	0<K6<0,5	<0	0	0	0	0,083	0	0	0

Таблица 2.20 - Коэффициенты оборачиваемости

Показатель	Значение показателя			Балл			Балл 2016	Балл 2017	Балл 2018	Весовой коэффициент	Расчет ФР 2016	Расчет ФР 2017	Расчет ФР 2018
	2016	2017	2018	5	3	0							
Оборачиваемость													
K7	1550,03	1723,86	1611,36	Более 67%	От 20 до 67%	Менее 20%	5	5	5	0,025	0,13	0,13	0,13
K8	229,59	224,00	186,46	Более 33%	От 10 до 33%	Менее 10%	5	5	5	0,025	0,13	0,13	0,13
K9	269,503	257,455	210,858	Более 100%	От 30 до 100%	Менее 30%	5	5	5	0,025	0,13	0,13	0,13

Таблица 2.21 – Коэффициенты рентабельности

Показатель	Значение показателя			Балл			Балл 2016	Балл 2017	Балл 2018	Весовой коэффициент	Расчет ФР 2016	Расчет ФР 2017	Расчет ФР 2018
	2016	2017	2018	5	3	0							
Рентабельность													
K10	7,30	6,50	6,33	Более 10%	От 0 до 10%	Отрицательная величина	3	3	3	0,033	0,1	0,1	0,1
K11	15,43	11,64	10,17	Более 10%	От 0 до 10%	Отрицательная величина	5	5	5	0,033	0,17	0,17	0,17
K12	51,77	33,60	29,98	Более 20%	От 0 до 20%	Отрицательная величина	5	3	3	0,033	0,17	0,1	0,1

Таблица 2.22 – Коэффициенты ликвидности

Показатель	Значение показателя			Балл			Балл 2016	Балл 2017	Балл 2018	Весовой коэффициент	Расчет ФР 2016	Расчет ФР 2017	Расчет ФР 2018
Ликвидность													
K13	1,249	1,607	1,535	>2,0	1,0<K14<2,0	<1,0	3	3	3	0,075	0,23	0,23	0,23
K14	0,305	0,459	0,665	>1,0		<1,0	0	0	0	0,075	0	0	0
K15	0,070	0,052	0,026	>0,3		<0,3	0	0	0	0,075	0	0	0
K16	0,230	0,406	0,632	>1,0		<1,0	0	0	0	0,075	0	0	0
Качество обслуживания долга													
K17	0,000	0,050	0,045	<0,3	0,3<K18<0,5	>0,5	5	5	5	0,025	0,13	0,13	0,13

Показатели К1, К4, К6, К14, К15, К16 получились ниже норматива, из этого проставляем баллы равные 0.

Показатели К2, К3, К5, К7, К8, К9, К11 и К17 получились выше норматива и получили по 5 баллов при оценивание за каждый год.

Для определения уровня финансового риска по каждому из показателей (групп финансовых коэффициентов) рассчитывается процент от общего количества набранных баллов с учетом весовых коэффициентов по отношению к их максимально возможному количеству.

Посчитав все показатели можно определить финансовый риск за данный период. В 2016 году финансовый риск составил – 48,2%, в 2017 году – 48,8% и в 2018 году так же 48,2%.

На основании результатов анализа деятельности предприятия, в зависимости от определенного уровня бизнес и финансовых рисков, предприятию присваивается кредитный рейтинг, характеризующий уровень его кредитного риска.

Кредитный рейтинг определяется в соответствии с таблицей 2.23.

Таблица 2.23 - Соответствие кредитного рейтинга предприятия уровням принимаемых рисков

Риск		Финансовый риск									
		Низкий			Средний			Высокий			
		95-100 %	90-95%	85-90%	75-85%	65-75%	55-65%	40-55%	25-40%	<25 %	
Бизнес-риск	Низкий	95-100%	A+	A	A-	B+	B	B-	C+	C	E
		90-95%	A	A-	A-	B+	B	B-	C+	C	E
		85-90%	A-	A-	B+	B	B-	C+	C	C-	E
	Средний	75-85%	B+	B+	B	B-	C+	C+	C	C-	E
		65-75%	B	B	B-	C+	C+	C	C-	D+	E
		55-65%	B-	B-	C+	C+	C	C-	D+	D+	E
	Высокий	40-55%	C+	C+	C	C	C-	D+	D+	D	E
		25-40%	C	C	C-	C-	D+	D+	D	D-	E
		<25%	E	E	E	E	E	E	E	E	E

Рейтинг устанавливается по шкале от " А "(самый высокий рейтинг) до " Е " (самый низкий рейтинг). Рейтинг " а " характеризует предприятие с высоким уровнем надежности и низким риском несвоевременного исполнения обязательств.

Рейтинг " В " присваивается предприятию с высоким уровнем надежности и средним риском несвоевременного исполнения обязательств. Рейтинг " С " означает средний уровень надежности предприятия. Рейтинг " D " характеризует компанию с достаточным уровнем надежности. Рейтинг " е " присваивается компаниям, кредитный риск которых превышает риск, принятый банком-кредитором.

Для каждого значения рейтинга от "А" до "D" определяются интервальные значения "+", "0" и "-". Рейтинги "А+", "А", "А", "В+" и "в" относятся к рейтингам инвестиционного качества. Рейтинги "В-", "С+", "С", "С-", "D+", "D", "D-" и "Е" являются рейтингами спекулятивного качества.

По результатам проведенных исследований бизнес – риск составил 52%, а финансовый риск за 2018 год – 48,2%.

Исходя, из соответствия кредитного рейтинга, можно выявить общий риск предприятия. Общий риск предприятия D+, что говорит о достаточном уровне надежности и относится к рейтингам спекулятивного качества.

Данные выводы оценки рисков будут использованы при определении ставки дисконтирования (часть премии за риск) при оценке стоимости патента компании ООО «Радомир».

2.4 Оценка стоимости патента

Патент - это официальный охранный документ, который выдается от имени государства уполномоченным государственным органом. В нашей стране эти обязанности возложены на патентное ведомство (Роспатент) [22].

Закон защищает права на объекты промышленной собственности: изобретение, полезную модель или промышленный образец, а патент служит подтверждением этих прав.

Патент удостоверяет приоритет, авторство изобретения, полезной модели или промышленного образца и исключительное право на их использование.

Наличие патента создает правовую ситуацию, при которой запатентованный объект промышленной собственности может использоваться, как правило, только с разрешения владельца патента. Патент предоставляет патентообладателю возможность защиты от недобросовестных конкурентов.

Патентообладателем является лицо, владеющее патентом на изобретение, полезную модель или промышленный образец и вытекающими из патента исключительными правами на использование указанных объектов. Им могут быть реализованы все вытекающие из патента права, включая право на дальнейшую переуступку патента.

Компанией ООО «Радомир» был разработан патент на промышленный образец – душевая кабина [23].

Характеристика объекта оценки

Промышленный образец относится к душевым санитарно-гигиеническим кабинам для обмывания и помывки тела человека и может быть использована для индивидуальной жидкостной обработки в автоматизированной шлюзовой кабине персонала при перемещении в чистую рабочую зону.

Шлюзовая кабина для индивидуальной санитарной обработки включает корпус, выполненный из нержавеющей стали, оснащена двумя дверьми с оптически прозрачными окнами и доводчиками к электромагнитным замкам и содержит связанные с общим микроконтроллером систему подготовки и подачи к распределенным форсункам обрабатываемой среды, индикаторные светодиоды и бесконтактный датчик присутствия пользователя, а также кнопки аварийного выхода, синхронизированные со светозвуковой сигнализацией.

Новым является то, что форсунки соединены с системой подготовки и подачи моющего или антисептического растворов, водопровод которой через переключатель связан с водоразборными лейками, а в основании установлена решетка над канализационным трапом, причем дополнительные ультразвуковые датчики присутствия пользователя размещены на взаимно перпендикулярных поверхностях

В шлюзовой кабине по варианту выполнения новизна заключается в том, что выходная дверь совмещена с изолированным помещением, где смонтированы душевые кабины, оснащенные водоразборными лейками, и стеллажи со спецодеждой, причем в примыкающем изолированном помещении дополнительно смонтированы камеры обдува сухим воздухом.

Предложенное техническое решение обеспечило универсальность индивидуальной санитарной обработки промышленного персонала при переходе в чистую технологическую зону сельскохозяйственного, микроэлектронного, пищевого производства или при выходе из рабочей зоны, например, в химическом производстве.

Характеристика промышленного образца представлена в таблице 2.24.

Таблица 2.24 – Характеристика объекта оценки

Наименования изобретения	Душевая кабина
Патентовладелец	ООО «Радомир»
Патент РФ	177729
Дата приоритета	06.02.2020г.
Автор	Смыков В.А.

Горизонт оценки зависит от срока патента. Юридический срок для полезной модели составляет 5 лет.

Ставка роялти будет взята из перечня стандартных ставок роялти в Российской Федерации для отдельных видов продукции. В таблице 2.25 представлена выдержка из данного перечня.

Таблица 2.25 – Отраслевые ставки роялти

Объекты применения ставок роялти	В процентах	
	Ставка роялти	
Отрасли промышленности		
Авиационная	6 – 10	
Автомобильная	1 – 3	

Объекты применения ставок роялти	Ставка роялти
Инструментальная	4
Металлургическая	5 – 8
Потребительских товаров длительного пользования	5
Потребительских товаров массового спроса с малым сроком пользования	0,2 – 1,5
Станкостроительная	4,7 – 7,5
Текстильная	3 – 6
Фармацевтическая	2 – 5
Химическая	2 – 4
Электронная	4 – 10
Электротехническая	1 – 5

Душевая кабина является потребительским товаром длительного пользования, тогда ставка роялти будет равна 5%. Компания владеет частичной лицензией на патент, так как полная лицензия будет дорого стоить для малого бизнеса. Объект ИС находится под патентной охраной с региональным охватом. Исходя из этого, ставка роялти будет ниже стандартного значения – 3%. В качестве основы для расчета роялти была выбрана выручка от реализации запатентованной продукции

Ставку дисконтирования будем определять кумулятивным методом оценки по формуле (2).

$$d = E_{\min} + I + r, \quad (2)$$

где d – ставка дисконтирования;

E_{\min} – минимальная реальная ставка дисконтирования;

I – темп инфляции;

r – коэффициент, учитывающий уровень инвестиционного риска.

В качестве минимальной ставки дисконтирования используем, определённую по бескупонной доходности облигаций федерального займа (ОФЗ) со сроком до погашения, равным сроку, на который прогнозируются денежные потоки проекта.

Бескупонная доходность в соответствии с графиком определяется на уровне 5,43% за 5 лет по данным ЦБ РФ [24].

Премия за риск при производстве и продвижении согласно методическим рекомендациям по оценке инвестиционных проектов с выводом на рынок нового товара изложенной в «Положении об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов бюджета развития Российской Федерации», равна 13% [25].

Уровень инфляции будет определен по прогнозам АПЭКОН (агентство по прогнозированию экономики) [26]. Возьмем среднее значение за 5 лет – 3,74%.

Прогноз АПЭКОН по уровню инфляции представлен в таблице 2.26.

Таблица 2.26 – Прогнозный уровень инфляции

Год	Прогноз
2020	4%
2021	4%
2022	3,8%
2023	3,4%
2024	3,5%
Среднее значение	3,74%

На основе выше приведенных данных ставка дисконтирования составила 22,17%.

При прогнозировании продаж мы будем исходить из оценки производственных мощностей лицензиата. Максимальный объем выпуска продукции определяется путем анализа производственной мощности предприятия, занимающегося производством душевых кабин.

Лицензиатом станет небольшая компания, так как большинство участников рынка по производству душевых кабин – это малые предприятия.

При прогнозировании продаж мы будем исходить из оценки производственных мощностей лицензиата.

Поскольку рынок постоянно растет, доля отечественных производителей растет и сегмент душевых кабин не насыщен, предполагается, что небольшая компания сможет реализовать всю производимую продукцию.

Уровень отпускной цены для расчетов определялся на основе предложений отечественных и зарубежных производителей на аналогичную продукцию, но с поправкой на количество, а также различия в характеристиках продукта. Расчет производится на основе цен на дату совершения сделки, но корректируется в соответствии с прогнозируемым уровнем инфляции. Средняя цена продажи таких моделей была установлена в районе 21 800 рублей. В расчетах для оценки патента используется цена продукции по лицензии на условиях бывшего завода-изготовителя за вычетом затрат на упаковку, страхование и хранение на уровне 20 000 рублей.

Мы будем основывать наш прогноз продаж на производственных мощностях лицензиата. Максимальный объем выпуска продукции определяется путем анализа производственной мощности микропредприятия, занимающегося производством душевых кабин.

Так как малым предприятиям разрешено максимально 15 работников, исходя из этого можно определить количество производимой продукции.

За одну рабочую смену три работника могут произвести одну душевую кабину, с учетом того, что предприятие работает 5 дней в неделю, в месяц выходит 22 смены. За одну рабочую смену 15 работников сделают 5 душевых кабин, в месяц 110 кабин или 1 320 душевых кабин в год при максимальном объеме.

Так как лицензиат – микропредприятие и не имеет полного охвата рынка, то в первый год производства душевых кабин оно сможет выпустить 990 кабин в год. Ежегодно увеличивая объём продаж на 10%, оно сможет достичь максимального объёма выпуска на четвертый год использования патента.

В Постановлении Правительства РФ от 10 декабря 2008 г. № 941 с изменениями и дополнениями от 22.03.2016г. говорится о том, что необходимо уплачивать годовые пошлины за поддержание в силе патента на промышленный образец за годы действия, считая с даты подачи заявки [27].

Размер годовых пошлин по годам приведён в таблице 2.27.

Таблица 2.27 – Размер пошлин за поддержание в силе патента на промышленный образец за годы действия, считая с даты подачи заявки по годам (выдержка из Постановления Правительства РФ №941)

В рублях

Год	Размер пошлины
За третий год	850
За четвертый год	850
За пятый год	1 250
За шестой год	1 250
За седьмой год	1 650
За восьмой год	1 650
За девятый год	2 450
За десятый год	2 450

Для определения рыночной стоимости патента нужно рассмотреть три сценария расчета методом роялти:

1. оптимистический;
2. пессимистический;
3. наиболее реальный.

Для начала рассчитаем стоимость НМА для оптимистического варианта, увеличив объемы продаж в каждом периоде на 10%.

Данные представлены в таблице 2.28.

Таблица 2.28 – Расчет стоимости НМА методом роялти для оптимистического варианта

Планируемые объёмы выпуска с разбивкой по годам, шт.				
1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
1188	1250	1320	1320	1320
Ставка роялти				3%
Планируемые поступления роялти, руб.				
712800	750000	792000	792000	792000
Планируемые поступления роялти с учётом пошлины				
712800	749150	791150	790750	790750
Ставка дисконта (оптимистичный вариант)				22,17%
Коэффициенты дисконтирования по годам				
1	0,819	0,670	0,548	0,449
Дисконтированные потоки роялти, руб.				
712800	613202,914	530065,6784	433656,1192	354961,2173
Рыночная стоимость патента, руб.				2 638 840,62

В данной таблице видно, что увеличив объем продаж душевых кабин, компания выходит на максимальный объем уже в третьем году и рыночная стоимость патента равна 2 638 840,62 руб.

Далее рассчитаем стоимость патента методом роялти, но уже для пессимистического варианта, уменьшив объем продаж на 10%. В таблице 2.29 представлен расчет стоимости патента для пессимистического варианта.

Таблица 2.29 – Расчет стоимости НМА для пессимистического варианта

Планируемые объёмы выпуска с разбивкой по годам, шт.				
1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
792	871	958	1056	1056
Ставка роялти				3%
Планируемые поступления роялти, руб.				
712800	750000	792000	792000	792000
Планируемые поступления роялти с учётом пошлины				
474350	522600	573950	632350	632350
Ставка дисконта (пессимистичный вариант)				22,17%
Коэффициенты дисконтирования по годам				
1	0,819	0,670	0,548	0,449
Дисконтированные потоки роялти, руб.				
474350	427764,5903	384543,0021	346787,7926	283856,7509
Рыночная стоимость патента, руб.				1 913 065,87

В таблице 2.29 видно, что уменьшив объем продаж душевых кабин, предприятие за 5 лет не может выйти на максимальный объем мощности производства. Рыночная стоимость патента составила 1 913 065,87 руб.

Далее рассмотрим наиболее реальный вариант оценки стоимости патента. Данный расчет представлен в таблице 2.30.

Таблица 2.30 – Расчёт стоимости промышленного образца методом роялти

Наименование показателя	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год
Планируемая отпускная цена, руб.	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Планируемая цена с учётом инфляции, руб.	20 800	20 800	20 760	20 680	20 700
Планируемый объём продаж, шт.	990	1 089	1 198	1 320	1 320
Ставка роялти, %	3	3	3	3	3
Планируемые поступления роялти, руб.	594 000	653 400	718 800	792 000	792 000
Планируемые поступления роялти с учётом патентных пошлин, руб.	594 000	652 550	717 950	790 750	790 750
Ставка дисконтирования, %	22,17	22,17	22,17	22,17	22,17
Коэффициент дисконтирования	1	0,819	0,670	0,548	0,449
Дисконтированные потоки роялти, руб.	594 000	534 132,8	481 022,1	433 656,1	354 961,2
Рыночная стоимость патента, руб.	2 392 473,11				

При ставке роялти в 3% и ставке дисконтирования в 22,17% рыночная стоимость патента составила 2 392 473,11 руб.

После анализа трех возможных сценариев развития можно определить средневзвешенную стоимость патента. Перспективы рынка и сложившаяся ситуация в мире, позволяет сделать следующие расчеты патента:

$$2\,392\,473,11 * 0,5 + 2\,638\,840,62 * 0,25 + 1\,913\,065,87 * 0,25 = 2\,334\,213,18 \text{ руб.}$$

Далее мы проанализируем чувствительность стоимости нематериального актива. Она позволяет определить, какие параметры проекта оказывают наибольшее влияние на стоимость патента на промышленный образец.

Для анализа чувствительности определён набор ключевых параметров:

- ставка роялти;
- выручка;
- ставка дисконтирования.

Диапазон отклонений для сценариев выбирается на уровне 20%, с шагом отклонения 10%.

В таблице 2.31 представлен анализ чувствительности стоимости НМА к ставке роялти.

Таблица 2.31 – Анализ чувствительности стоимости НМА к ставке роялти

Наименование показателя	Значения показателей				
	80	90	100	110	120
Объём ставки от исходной, %	80	90	100	110	120
Ставка роялти, %	2,4	2,7	3	3,3	3,6
Рыночная стоимость патента, руб.	1 866 862,58	2 100 537,88	2 334 213,18	2 567 888,48	2 801 563,78

Изменение стоимости патента при изменении ставки роялти находится в диапазоне от 1 866 862,58 руб. до 2 801 563,78 руб. При уменьшении ставки роялти происходит уменьшение стоимости НМА, а при увеличении ставки роялти - увеличивается рыночная стоимость патента.

Далее в таблице 2.32 сделан анализ чувствительности стоимости НМА к выручке.

Таблица 2.32 – Анализ чувствительности стоимости НМА к выручке

Наименование показателя	Значения показателей				
	80	90	100	110	120
Объём ставки от исходной, %	80	90	100	110	120
Выручка, руб.	21 120 000	23 760 000	26 400 000	29 040 000	31 680 000
Рыночная стоимость патента, руб.	1 866 862,58	2 100 537,88	2 334 213,18	2 567 888,48	2 801 563,78

Диапазон стоимости НМА при изменении выручки одинаков к изменению ставке роялти от 1 866 862,58 руб. до 2 801 563, 78 руб. Рыночная стоимость уменьшается при уменьшении выручки и увеличивается при росте выручки.

В таблице 2.33 рассчитан анализ чувствительности к ставке дисконтирования.

Таблица 2.33 – Анализ чувствительности стоимости НМА к ставке дисконтирования

Наименование показателя	Значения показателей				
	80	90	100	110	120
Объём ставки от исходной, %					
Ставка дисконтирования, %	17,736	19,953	22,17	24,387	26,604
Рыночная стоимость патента, руб.	2 416 828,02	2 374 042,61	2 334 213,18	2 297 074,08	2 262 388,39

При уменьшении ставки дисконтирования происходит увеличение рыночной стоимости патента от 2 334 213,18 руб. до 2 416 828,02 руб. А при увеличении ставки дисконтирования видно падение стоимости патента до 2 262 388,39 руб.

В таблице 2.34 сведем все изменения стоимости НМА

Таблица 2.34 – Анализ чувствительности стоимости НМА

Наименование показателя	Значение показателя				
	80	90	100	110	120
Объём показателя от исходного, %					
Стоимость НМА при изменении ставки роялти, руб.	1 866 862,58	2 100 537,88	2 334 213,18	2 567 888,48	2 801 563,78
Стоимость НМА при изменении выручки, руб.	1 866 862,58	2 100 537,88	2 334 213,18	2 567 888,48	2 801 563,78
Стоимость НМА при изменении ставки дисконтирования, руб.	2 416 828,02	2 374 042,61	2 334 213,18	2 297 074,08	2 262 388,39

Таблица 2.34 показывает, что наибольшее влияние на стоимость патента оказывают ставка роялти и выручка. При изменении этих показателей стоимость патента изменяется пропорционально.

Если выручка или ставка роялти увеличиваются на одну ступень в 10%, то стоимость патента увеличивается на 10,01%.

При изменении ставки дисконтирования изменяется и стоимость патента с обратной пропорциональностью. Если значение ставки дисконтирования становится меньше 10%, то стоимость НМА увеличивается на 3,33%.

На рисунке 2.14 изображен анализ чувствительности патента.

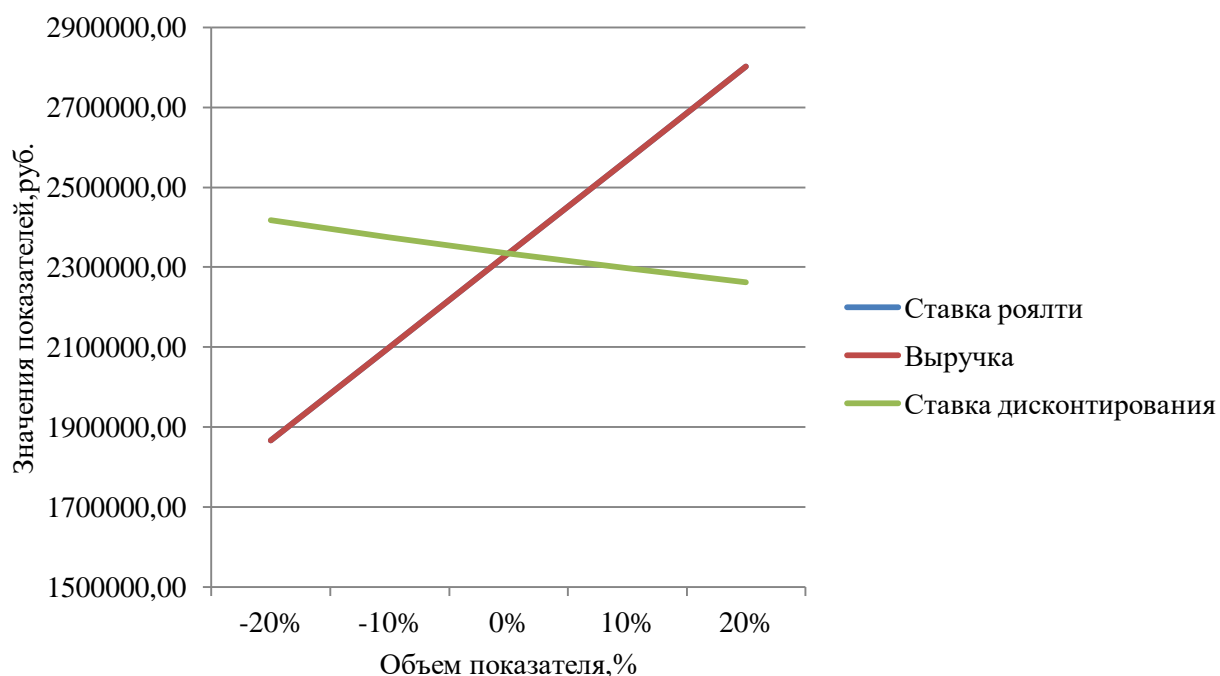


Рисунок 2.14 – Анализ чувствительности

На рис. 2.14 показана прямая линейная зависимость изменения стоимости нематериального актива между изменениями выручки и изменением ставки роялти, а также обратная линейная зависимость между изменениями ставки дисконтирования.

Выводы по главе два

В данной главе мы рассмотрели характеристику предприятия ООО "Радомир", проанализировали финансово – хозяйственную деятельность предприятия, провели коэффициентный анализ денежных потоков, оценили риски предприятия, оценили стоимость патента на промышленный образец и проанализировали чувствительность НМА к изменениям ключевых параметров.

Исходя из полученных результатов, можно сказать, что компания не может использовать активы с мгновенной ликвидностью для полного осуществления платежей по обязательствам с наибольшей срочностью. Коэффициент абсолютной ликвидности показывает потерю платежеспособности, невозможность погасить свои текущие обязательства за счет ликвидных оборотных активов.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает способность компании выполнять свои краткосрочные обязательства за счет своих наиболее ликвидных активов в случае возникновения проблем с реализацией продукции невозможно. Коэффициент текущей ликвидности компания является платежеспособной, т. е. ей легче погашать краткосрочные обязательства. Все эти три года компания находилась в нестабильном финансовом состоянии. Рентабельность по всем показателям имеет положительное значение, так как компания имеет прибыль от своей деятельности в течение исследуемого периода. Из анализа рентабельности следует, что деятельность компании на данном этапе является эффективной, но следует обратить внимание на падение всех показателей из-за неэффективного управления финансовыми ресурсами в 2018 году.

Коэффициентный анализ денежных потоков позволил сделать следующие выводы: в общей денежной форме прибыль показывает, что все виды доходов инвестируются в денежную форму; отношение заработной платы к продажам указывает на то, что предприятие не имело избыточных денежных средств; коэффициенты покрытия денежной задолженности указывают на низкий приток денежных средств от операционной деятельности.

Далее была проведена оценка рисков компании, и были сделаны следующие выводы: по результатам исследования бизнес-риск составил 52%, а финансовый риск на 2018 год – 48,2%.

Исходя из соответствия кредитного рейтинга, можно определить общий риск предприятия. Общий риск компании составляет D+, что свидетельствует о достаточном уровне надежности и относится к рейтингам спекулятивного качества.

Методом роялти была определена стоимость нематериального актива. В работе выполнен анализ чувствительности стоимости НМА.

Для анализа чувствительности были выбраны следующие ключевые параметры:

- ставка роялти;
- выручка;
- ставка дисконтирования.

Как видно из расчетов, выполненных в пункте 2.4, наибольший эффект на стоимость нематериальных активов влияют такие факторы, как выручка и ставка роялти. При увеличении выручки на 20% стоимость патента увеличивается на 20,02%. Если ставка роялти увеличивается на 20%, то стоимость патента также увеличивается на 20,02%.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Все больше российских компаний реализуют полную стоимость нематериальных активов. Ведь организация, занимающаяся инновационной деятельностью, имеет больше конкурентных преимуществ. Таким образом, оценка стоимости нематериальных активов становится все более актуальной. Это довольно новая область оценки. Поэтому существует много заблуждений, связанных с ним

Практика российских компаний по оценке НМА пока весьма скудная. Отсутствует и опыт реализации крупных нематериальных активов отдельно от действующего предприятия, вследствие чего можно говорить о том, что рынок многих видов нематериальных активов не сформирован. Оценщику зачастую не легко проверить, насколько произведенная им оценка соответствует действительности.

В связи с данными неблагоприятными условиями и для минимизации ошибок при оценке нематериальных активов необходимо проводить тщательный и глубокий анализ деятельности организации, рассматриваемого объекта оценки и рынка.

В рамках данной работы нами были проведены следующие процедуры:

- изучены современные методики оценки нематериальных активов;
- представлена характеристика предприятию ООО «Радомир»;
- проведен анализ финансово – хозяйственной деятельности организации;
- рассчитан коэффициентный анализ денежных потоков;
- рассмотрен анализ рисков предприятия;
- проведена оценка стоимости патента на промышленный образец;
- проведен анализ чувствительности стоимости патента к изменению ключевых параметров таких, как выручка, ставка роялти и ставка дисконтирования.

Общество с ограниченной ответственностью Радомир – зарегистрированная торговая марка изделий компании ООО «Радомир», одной из ведущих российских производителей полиакриловой сантехники.

Компания «Радомир» сформировалась в 1991 году. Уже тогда компания реализовала один из первых в России инновационных проектов – производство акриловых и гидромассажных ванн.

Выручка компании по состоянию на 2018 год составляет 583 199 тыс. руб., а чистая прибыль равна 25 201 тыс. руб.

По результатам финансово – хозяйственной деятельности валюта баланса увеличилась в 2018 году на 172 079 тыс. руб. по сравнению с 2016 годом. Это связано с тем, что организация продолжила приумножать дебиторскую задолженность и нераспределенную прибыль, так же стоит отметить рост неотложенных налоговых обязательств с 155 тыс. руб. до 493 тыс. руб.

Запасы принимают наибольший удельный вес, на 2018 год они составляют 50,31%, далее следует дебиторская задолженность – 36,6%, основные средства – 11,5%, денежные средства – 1,5%, наименьший вес имеют нематериальные активы и занимают всего 0,11%.

Выручка от деятельности организации увеличилась за исследуемый период на 154 848 тыс. руб. Увеличение показателя валюты баланса при одновременном росте выручки говорит о расширении производственных возможностей и свидетельствует о росте производственных возможностей и деловой активности компании.

Себестоимость продаж растет медленнее выручки, в 2016 году она меньше выручки на 163 137 тыс.руб., на конец 2018 года выручка превышает себестоимость на 230 978 тыс. руб. Чистая прибыль за три года увеличилась на 10,7% с 22 762 тыс. руб. до 25 201 тыс. руб.

Далее проанализированные показатели ликвидности говорят о том, что на протяжении трех лет баланс ООО «Радомир» является не ликвидным, т.к. не выполняется первое соотношение. Второе, третье и четвертое выполняется из соотношений, при которых баланс считается абсолютно ликвидным.

Не выполнение первого неравенства говорит о том, что предприятия не может с помощью активов с мгновенной ликвидностью полностью осуществить платежи по пассивам с наибольшей срочностью.

Коэффициент текущей ликвидности входит в норматив, то есть имеющиеся активы могут в полной мере удовлетворить текущие обязательства в течение года. Можно сделать вывод, что предприятие платежеспособно, т.е. легче компании погашать краткосрочные обязательства. Увеличение ЧОК говорит о повышении уровня ликвидности предприятия и в 2018 году составляет 92 851 тыс. руб.

Анализ финансовой устойчивости предприятия ООО «Радомир» говорит о том, что компания имеет неустойчивое финансовое состояние на протяжении всех трех лет, т.к. $x_1 < 0$, $x_2 < 0$, $x_3 > 0$, т.е. предприятие в 3 периодах имело нестабильную финансовую устойчивость. Однако, если ООО «Радомир» скорректирует выбранный курс финансового развития, то у компании появится возможность улучшить свою финансовую устойчивость.

В расчетах показателей деловой активности было выявлено, что коэффициент оборачиваемости активов в 2018 году составил 2,1 оборот. Коэффициент оборачиваемости запасов в 2016 году этот показатель равен 2,49, в 2018 году увеличился до 3,86 оборота. Оборачиваемость ДЗ в 2016 году равна 15,9 оборотам, а в 2018 году – 7,06, то есть оборачиваемость дебиторской задолженности снизилась. Один рубль кредиторской задолженности в 2016 году генерирует 2,28 рублей себестоимости. К 2018 году данная статья стала генерировать 2,3 рублей себестоимости. Дебиторская задолженность выше оборачиваемости кредиторской, это говорит о том, что контрагенты расплачиваются с предприятием быстрее, чем предприятие с ними, что является положительной тенденцией.

Рентабельность всех показателей имеет положительное значение, так как предприятие имеет прибыль от своей деятельности на протяжении исследуемого периода. Но стоит отметить, что видна тенденция ухудшения показателей в 2018 году

По результатам проведенных исследований бизнес – риск составил 52%, а финансовый риск за 2018 год – 48,2%.

Исходя, из соответствия кредитного рейтинга, можно выявить общий риск предприятия. Общий риск предприятия D+, что говорит о достаточном уровне надежности и относится к рейтингам спекулятивного качества.

При оценке стоимости патента на промышленный образец была определена его рыночная стоимость – 2 334213,18 рублей. Анализ чувствительности показал, что именно изменения в ставке роялти и выручке оказывают наибольшее влияние на стоимость НМА. При их изменении стоимость патента пропорционально увеличивается (уменьшается). При изменении ставки дисконтирования обнаруживается обратно пропорциональная зависимость.

CONCLUSION

More and more Russian companies realize the full value of intangible assets. Because the organization, which is engaged in innovative activity, has more competitive advantages. Thus, valuation of intangible assets has become more urgent. It is a relatively new direction for evaluation. Therefore, there are many misconceptions associated with it.

Practice of Russian companies on the valuation of IA is still very scarce. There is no experience of large sales of intangible assets separately from existing enterprise. Consequently, it is possible to say that the market of many types of intangible assets are not formed. For the appraiser is often not easy to see how the assessment corresponds to reality.

In connection with these unfavorable conditions and to minimize errors in the valuation of intangible assets it is necessary to conduct thorough and deep analysis of the organization, of the object of valuation and the market.

In this work we have performed the following procedures:

- modern methods of valuation of intangible assets have been studied;
- the characteristic of the company "Radomir" is presented»;
- analysis of financial and economic activities of the organization;
- calculated coefficient analysis of cash flows;
- the company's risk analysis is considered;
- the cost of a patent for an industrial design has been estimated;
- the sensitivity of the patent value to changes in key parameters such as revenue, royalty rate and discount rate was analyzed.

Radomir limited liability company is a registered trademark of Radomir LLC, one of the leading Russian manufacturers of polyacrylic sanitary ware.

The company "Radomir" was formed in 1991. Even then, the company implemented one of the first innovative projects in Russia-the production of acrylic and hot tubs.

The company's revenue as of 2018 is 583,199 thousand rubles, and its net profit is 25,201 thousand rubles.

According to the results of financial and economic activities, the balance sheet currency increased in 2018 by 172,079 thousand rubles compared to 2016. This is due to the fact that the organization continued to increase accounts receivable and retained earnings, as well as the growth of deferred tax liabilities from 155 thousand rubles. up to 493 thousand rubles.

Stocks take the largest share, for 2018 they are 50.31%, followed by accounts receivable-36.6%, fixed assets -11.5%, cash-1.5%, the lowest weight are intangible assets and occupy only 0.11%.

Revenue from the organization's activities increased by 154,848 thousand rubles during the study period. An increase in the balance sheet currency indicator while revenue growth indicates an expansion of production capabilities and indicates an increase in production capabilities and business activity of the company.

The cost of sales is growing slower than revenue, in 2016 it is less than revenue by 163,137 thousand rubles, at the end of 2018, revenue exceeds cost by 230,978 thousand rubles. Net profit for three years increased by 10.7% from RUB 22,762 thousand to RUB 25,201 thousand.

Further, the analyzed liquidity indicators indicate that for three years the balance of LLC Radomir is not liquid, because the first ratio is not fulfilled. The second, third, and fourth are based on ratios where the balance is considered absolutely liquid.

Failure to meet the first inequality means that the company cannot use assets with instant liquidity to fully make payments on liabilities with the greatest urgency.

The current liquidity ratio is included in the standard, meaning that existing assets can fully meet current liabilities during the year. It can be concluded that the company is solvent, i.e. it is easier for the company to repay short-term obligations. The increase in PSCS indicates an increase in the level of liquidity of the enterprise and in 2018 amounts to 92,851 thousand rubles.

Analysis of the financial stability of the company LLC "Radomir" suggests that the company has an unstable financial condition for all three years, because $x_1 < 0$, $x_2 < 0$, $x_3 > 0$, i.e. the company in 3 periods had unstable financial stability. However, if LLC Radomir adjusts the chosen course of financial development, the company will have an opportunity to improve its financial stability.

In the calculations of business activity indicators, it was revealed that the asset turnover ratio in 2018 was 2.1 turnover. The inventory turnover ratio in 2016 is 2.49, and in 2018 it increased to 3.86 turnover. The turnover of DZ in 2016 is equal to 15.9 turns, and in 2018 – 7.06, that is, the turnover of accounts receivable has decreased. One ruble of accounts payable in 2016 generates 2.28 rubles of cost. By 2018, this article began to generate 2.3 rubles of cost.

Accounts receivable are higher than the turnover of accounts payable, which indicates that contractors pay the company faster than the company pays them, which is a positive trend.

The profitability of all indicators has a positive value, since the company has a profit from its activities during the study period. But it is worth noting that there is a visible trend of deterioration in indicators in 2018.

According to the results of the research, the business risk was 52%, and the financial risk for 2018 was 48.2%.

Based on the compliance of the credit rating, you can identify the overall risk of the enterprise. The overall risk of the company is D+, which indicates a sufficient level of reliability and refers to the ratings of speculative quality.

When assessing the value of a patent for industrial sample was determined by its market value of -2 334 213,18 RUB. The sensitivity analysis showed,

that changes in the royalty rate and revenue have the greatest impact on the cost of IA. When they change, the cost of the patent increases (decreases) proportionally. When changing the discount rate, an inversely proportional relationship is detected.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Аксенов, А. П. Нематериальные активы. Структура, оценка, управление / А.П. Аксенов. - М.: Финансы и статистика, 2017. - 192 с.
- 2 Положения по бухгалтерскому учёту 14/2007 «Учёт нематериальных активов» от 30.07.2004 г. № 329 (в редакции Минфина РФ от 27.12.2007 г. № 153н.
- 3 Федеральный закон «Об оценочной деятельности в РФ» от 29.07.1998 г. № 135-ФЗ (в редакции ФЗ от 24.07.2007 г. № 220-ФЗ).
- 4 Федеральный стандарт оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки» (ФСО № 1), утвержден приказом Минэкономразвития РФ от 20.07.2007 г. № 256.
- 5 Гражданский кодекс Российской Федерации часть четвертая от 18.12.2006 №230 – ФЗ статья 1345. Патентные права.
- 6 Бусов, В.И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учебник для академического бакалавриата / В.И. Бусов, О.А. Землянский. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 382 с.
- 7 Касьяненко, Т.Г. Оценка стоимости бизнеса: Учебник для академического бакалавриата / Т.Г. Касьяненко, Г.А. Маховикова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 412 с
- 8 Масленкова О. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). - М.: КноРус, 2017. - 288 с.
- 9 Спиридонова Е.А. Оценка стоимости бизнеса. - М.: Юрайт, 2017. - 300 с.
- 10 Стрижакова, Е.Н. Нематериальные активы промышленных предприятий: понятие, методы оценки [Текст] / Е.Н. Стрижакова // Государственный аудит. Право. Экономика. - 2017. - № 2. - С. 92-96.
- 11 Фирсова, Е.А. Методические подходы к оценке эффективности управления нематериальными активами [Текст] / Е.А. Фирсова, В.А. Соловьева, А.Н. Майорова // Экономика и предпринимательство. - 2017. - № 9-2. - С. 910-914.

- 12 Григорьев, В.В. Оценка стоимости бизнеса: основные подходы и методы / В.В. Григорьев. - М.: Русайнс, 2015. - 190 с.
- 13 Иванова, Е.Н. Оценка стоимости недвижимости (для бакалавров) / Е.Н. Иванова. - М.: КноРус, 2015. - 125 с.
- 14 Кузин, Н.Я. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности: Учебное пособие / Н.Я. Кузин, Ю.О. Толстых, Т.В. Учинина. - М.: Инфра-М, 2015. - 384 с.
- 15 Пузыня, Н.Ю. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов / Н.Ю. Пузыня. - М.: СПб: Питер, 2016. - 352 с.
- 16 Чеботарев, Н.Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учебник для бакалавров / Н.Ф. Чеботарев. - М.: Дашков и К, 2015. - 256 с.
- 17 Оценка недвижимости: И.Х. Наназашвили, В.А. Литовченко -- Санкт-Петербург, Архитектура-С, 2015 г.- 200 с.
- 18 Чайников, В.В. Оценка стоимости бизнеса. Учебное пособие / В.В. Чайников, И.В. Куликов. - М.: Юнити, 2016. - 162 с.
- 19 Официальный сайт компании ООО «Радомир». - <https://radomir.ru/>
- 20 Басовский, Л.Е. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности): Учебное пособие / Л.Е. Басовский, А.М. Лунева, Е.Н. Басовская и др. - М.: Инфра-М, 2018. - 479 с
- 21 Билалова, Л.А., Насретдинова, З.Т. Анализ показателей рентабельности предприятия / Л.А. Билалова, З.Т. Насретдинова //Международный студенческий научный вестник. 2018. № 5-5. С. 665-665а.
- 22 Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент). - <https://rulpto.ru/ru>
- 23 Федеральный институт промышленной собственности. - <https://fips.ru/>
- 24 Значения кривой бескупонной доходности государственных облигаций. - https://cbr.ru/hd_base/zcyc_params/

25 Положение об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов бюджета развития Российской Федерации. -

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17537/59bb316ea316cd07ccb06f9560b3d38163e48070/

26 Агентство Прогнозирования Экономики. - <https://arecon.ru/prognoz-inflyatsii-na-gody-v-rossii>

27 Постановление Правительства РФ № 941. - http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82755/

ПРИЛОЖЕНИЕ А
Финансовая отчетность предприятия ООО «Радомир»

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс ООО «Радомир» за 2015 – 2018 гг.

В тысячах рублей

Наименование показателя	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	343	275	288	334
Основные средства	20 468	27 360	30 043	35 859
Прочие внеоборотные активы	196	103	-	-
Итого по разделу I	21 008	27 743	30 331	36 193
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	92 858	120 092	145 110	156 701
Дебиторская задолженность	24 413	29 287	51 360	113 936
Краткосрочные финансовые вложения	-	-	-	1 300
Денежные средства и денежные эквиваленты	1 883	8 851	6 620	4 647
Прочие оборотные активы	537	711	-	-
Итого по разделу II	119 690	158 941	203 090	276 584
БАЛАНС	140 698	186 678	233 422	312 777
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал	250	250	250	250
Добавочный капитал	449	449	449	449
Резервный капитал	-	-	-	-
Нераспределенная прибыль	32 128	54 889	76 637	101 838
Итого по разделу III	32 828	55 588	77 336	102 537
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	0	0	26 014	26 014
Отложенные налоговые обязательства	0	0	155	493
Итого по разделу IV	0	0	26 169	26 506
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Кредиторская задолженность	105 539	127 248	126 405	180 203
Итого по разделу V	107 870	131 090	129 917	183 733
БАЛАНС	140 698	186 678	233 422	312 777

Таблица А.2 – Отчет о прибылях и убытках ООО «Радомир» за 2015 – 2018 гг.

В тысячах рублей

Наименование показателя	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Выручка:	319 621	428 351	522 865	583 199
Себестоимость продаж:	197 988	265 214	325 445	352 221
Валовая прибыль (убыток)	121 633	163 137	197 420	230 978
Коммерческие расходы	4 092	5 918	7 723	9 013
Управленческие расходы	104 516	129 967	155 700	185 050
Прибыль (убыток) от продаж	13 025	31 252	33 997	36 915
Проценты к получению	0	0	0	47 000
Проценты к уплате	0	0	1 525	3 122
Прочие доходы:	313	1 529	1 178	8 797
Прочие расходы:	3 453	4 001	6 488	10 836
Прибыль (убыток) до налогообложения	9 885	28 780	27 162	31 801
Текущий налог на прибыль:	1 751	6 183	5 787	6 262
Чистая прибыль (убыток)	8 123	22 762	21 196	25 201

ПРИЛОЖЕНИЕ Б
Аналитические таблицы по бухгалтерскому балансу

Таблица Б.1 – Аналитическая таблица по бухгалтерскому балансу за 2018г.

В тысячах рублей

Вид анализа	Изменение валюты баланса		Анализ структуры		Анализ динамики	
	Статья	начало	конец	начало, %	конец, %	абс.
АКТИВ						
I.ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Нематериальные активы	288	334	0,12	0,1	46	16
Основные средства	30 043	35 859	12,9	11,5	5 816	19,3
ИТОГО по разделу I	30 331	36 193	13	11,6	5 862	19,3
II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	145 110	156 701	62,2	50,1	11 591	8
Дебиторская задолженность	51 360	113 936	22	36,4	62 576	121,8
Денежные средства	6 620	4 647	2,8	1,5	-1 973	-29,8
ИТОГО по разделу II	203 090	276 584	87	88,4	73 494	36,2
ПАССИВ						
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал	250	250	0,1	0,08	0	0
Добавочный капитал	449	449	0,2	0,15	0	0
Нераспределенная прибыль	76 637	101 838	32,8	32,5	25 201	32,9
ИТОГО по разделу III	77 336	102 537	33,1	32,8	25 201	32,6

Окончание таблицы Б.1

В тысячах рублей

Вид анализа	Изменение валюты баланса		Анализ структуры		Анализ динамики	
	Статья	начало	Конец	начало, %	конец, %	абс.
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	26 014	26 014	11,15	8,3	0	0
Отложенные налоговые обязательства	155	493	0,06	0,16	338	218,1
ИТОГО по разделу IV	26 169	26 506	11,2	8,5	337	1,3
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Кредиторская задолженность	126 405	180 203	54,2	57,6	53 798	42,6
ИТОГО по разделу V	129 917	183 733	55,7	58,7	53 816	41,4
БАЛАНС	233 422	312 777	100	100	79 355	34

Таблица Б.2 – Аналитическая таблица по бухгалтерскому балансу за 2017 г.

В тысячах рублей

Вид анализа	Изменение валюты баланса		Анализ структуры		Анализ динамики	
	Статья	начало	конец	начало, %	конец, %	абс.
АКТИВ						
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Нематериальные активы	275	288	0,15	0,12	13	4,7
Основные средства	27 360	30 043	14,6	12,9	2 683	9,8
Прочие ВОА	103	0	0,05	-	-103	-100
ИТОГО по разделу I	27 738	30 331	14,8	13	2 593	9,3
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	120 092	145 110	64,3	62,2	25 018	20,8
Дебиторская задолженность	29 287	51 360	15,6	22	22 073	75,3
Денежные средства	8 851	6 620	4,7	2,8	-2 231	-25,2
Прочие оборотные активы	711	0	0,4	-	-711	-100
ИТОГО по разделу II	158 941	203 090	85,1	87	44 149	27,8

Окончание таблицы Б.2

В тысячах рублей

Вид анализа	Изменение валюты баланса		Анализ структуры		Анализ динамики	
	Статья	Начало	конец	начало, %	конец, %	абс.
ПАССИВ						
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал	250	250	0,13	0,1	0	0
Добавочный капитал	449	449	0,2	0,19	0	0
Нераспределенная прибыль	54 889	76 637	29,4	32,8	21 748	39,6
ИТОГО по разделу III	55 588	77 336	29,8	33,1	21 748	39,12
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	0	26 014	-	11,15	-	-
Отложенные налоговые обязательства	0	155	-	0,06	-	-
ИТОГО по разделу IV	0	26 169	-	11,2	-	-
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Кредиторская задолженность	127 248	126 405	68,2	54,15	-843	-0,6
ИТОГО по разделу V	131 090	129 917	70,2	55,7	-1 173	-0,9
БАЛАНС	186 678	233 422	100	100	46 744	25,1

Таблица Б.3 – Аналитическая таблица по бухгалтерскому балансу за 2016 г.

В тысячах рублей

Вид анализа	Изменение валюты баланса		Анализ структуры		Анализ динамики	
	Статья	начало	конец	начало, %	конец, %	абс.
АКТИВ						
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Нематериальные активы	343	275	0,24	0,15	-68	-19,8
Основные средства	20 468	27 360	14,5	14,6	6 892	33,7
Прочие внеоборотные активы	196	103	0,14	0,05	-93	-47,4
ИТОГО по разделу I	21 008	27 738	14,9	14,9	6 730	32,1

Окончание таблицы Б.3

В тысячах рублей

Вид анализа	Изменение валюты баланса		Анализ структуры		Анализ динамики	
	начало	конец	начало	конец	абс.	отн., %
II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	92 858	120 092	66	64,3	27 234	29,3
Дебиторская задолженность	24 413	29 287	17,3	15,7	4 874	20
Денежные средства	1 883	8 851	1,4	4,75	6 968	370
Прочие ОА	537	711	0,4	0,4	174	32,4
ИТОГО по разделу II	119 690	158 941	85,1	85,1	39 251	32,8
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал	250	250	0,17	0,13	0	0
Добавочный капитал	449	449	0,3	0,2	0	0
Нераспределенная прибыль	32 128	54 889	22,8	29,4	22 761	70,8
ИТОГО по разделу III	32 828	55 588	23,33	29,7	22 760	69,3
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Кредиторская задолженность	105 539	127 248	75,1	68,16	21 709	20,5
ИТОГО по разделу V	107 870	131 090	76,6	70,2	23 220	21,5
БАЛАНС	140 698	186 678	100	100	45 980	32,7

Таблица Б.4 – Аналитическая таблица предприятия
по отчету о прибылях и убытках за 2018 г.

В тысячах рублей

Вид анализа	Изменение валюты ба- ланса		Анализ структуры		Анализ динами- ки	
	начало	конец	начало, %	конец, %	абс.	отн., %
Выручка	522 865	583 199	100	100	60 334	11,5
Себестоимость продаж	325 445	352 221	62,2	60,4	26 776	8,2
Валовая при- быль(убыток)	197 420	230 978	37,8	39,6	33 558	17
Коммерческие расхо- ды	7 723	9 013	1,5	1,55	1 290	16,7
Управленческие рас- ходы	155 700	185 050	29,8	31,7	29 350	18,9
Прибыль(убыток от продаж)	33 997	36 915	6,5	6,3	2 918	8,5
Проценты к получе- нию	0	47	-	0	-	-
Проценты к уплате	1 525	3 122	0,3	0,5	1 597	104,7
Прочие доходы	1 178	8 797	0,22	1,5	7 619	646,7
Прочие расходы	6 488	10 836	1,2	1,8	4 348	67,1
Прибыль(убыток) до налогообложения	27 162	31 801	5,20	5,4	4 639	17,1
Текущий налог на прибыль	5 787	6 262	1,1	1,1	475	8,2
Чистая при- быль(убыток)	21 196	25 201	4,05	4,3	4 005	18,9

Таблица Б.5 – Аналитическая таблица предприятия
по отчету о прибылях и убытках за 2017 г.

В тысячах рублей

Вид анализа	Изменение валюты баланса		Анализ структуры		Анализ динамики	
	начало	конец	начало, %	конец, %	абс.	отн., %
Выручка	428 351	522 865	100	100	94 514	22,06
Себестоимость продаж	265 214	325 445	61,9	62,2	60 231	22,7
Валовая прибыль(убыток)	163 137	197 420	38,1	37,8	34 283	21,01
Коммерческие расходы	5 918	7 723	1,4	1,5	1 805	30,5
Управленческие расходы	125 967	155 700	29,4	29,7	29 733	23,6
Прибыль(убыток от продаж)	31 252	33 997	7,3	6,5	2 745	8,7
Проценты к уплате	0	1 525	-	0,3	-	-
Прочие доходы	1 529	1 178	0,35	0,22	-351	-23
Прочие расходы	4 001	6 488	0,93	1,24	2 487	62,1
Прибыль(убыток) до налогообложения	28 780	27 162	6,7	5,2	-1 618	-5,6
Текущий налог на прибыль	6 183	5 787	1,44	1,10	-396	-6,4
Чистая прибыль(убыток)	22 762	21 196	5,31	4,05	-1 566	-6,9

Таблица Б.6 – Аналитическая таблица предприятия
по отчету о прибылях и убытках за 2016 г.

В тысячах рублей

Вид анализа	Изменение валюты баланса		Анализ структуры		Анализ динамики	
	начало	конец	начало, %	конец, %	абс.	отн., %
Выручка	319 621	428 351	100,00	100,00	108 730	34,1
Себестоимость продаж	197 988	265 214	61,9	61,9	67 226	34
Валовая прибыль(убыток)	121 633	163 137	38,1	38,1	41 504	34,1
Коммерческие расходы	4 092	5 918	1,28	1,38	1 826	44,6
Управленческие расходы	104 516	125 967	32,7	29,4	21 451	20,5
Прибыль(убыток от продаж)	13 025	31 252	4,1	7,3	18 227	140
Прочие доходы	313	1 529	0,09	0,35	1 216	388,5
Прочие расходы	3 453	4 001	1,1	0,9	548	15,8
Прибыль(убыток) до налогообложения	9 885	28 780	3,1	6,7	18 895	191,1
Текущий налог на прибыль	1 751	6 183	0,55	1,44	4 432	253,1
Чистая прибыль(убыток)	8 123	22 762	2,55	5,31	14 639	180,2