

**AZƏRBAYCAN
QİYMƏTLƏNDİRİCİLƏR
PALATASI**

Qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsi

IVS 2025 Standartı

Dəyər əşyanın daxilindədir, yoxsa onu qiymətləndirən şüurdadır?



Təlimin məqsədi

Bu təlimin məqsədi qiymətləndiricilərdə qeyri-maddi aktivlərin (patentlər, əmtəə nişanları, proqram təminatı, müştəri münasibətləri, brend, lisenziyalar və s.) bazar dəyərinin müəyyənləşdirilməsi üzrə beynəlxalq standartlara uyğun analitik düşüncə, düzgün metod seçimi və hesabatlaşdırma bacarığını formalaşdırmaqdır.

Qeyri-maddi aktiv nədir?

Qeyri-maddi aktiv – fiziki substansiyası olmayan, lakin iqtisadi fayda yaradan identifikasiya olunan qeyri-monetar aktivdir. Aktivin tanınması üçün üç əsas meyar mövcuddur: identifikasiya oluna bilməsi, nəzarət edilə bilməsi və gələcək iqtisadi fayda yaratması:

- ✓ maddi-əşya strukturuna malik olmama, digər əmlakdan identifikasiya edilə bilmə, təşkilata gələcəkdə iqtisadi gəlir gətirə bilmə qabiliyyəti;
- ✓ uzun müddət ərzində (müddəti 12 aydan və ya adi əməliyyat dövrü 12 aydan çox olduqda) məhsul istehsalında, işlərin görülməsində və ya xidmətlərin göstərilməsində yaxud təşkilatın idarəetmə ehtiyacları üçün istifadə olunma. Bu əmlakın sonradan yenidən satılması nəzərdə tutulmur;
- ✓ aktivin özünün mövcudluğunu və təşkilatın əqli fəaliyyət nəticələrinə müstəsna hüququnu təsdiq edən düzgün tərtib edilmiş sənədlərin (patentlər, şəhadətnamələr, digər mühafizə sənədləri, patentin, əmtəə nişanının verilməsi və ya alınması müqaviləsi və s.) olması.

Müəssisədaxili yaradılmış aktivlər – müəssisənin öz daxili resursları, işçi heyəti, tədqiqat-inkişaf fəaliyyəti və idarəetmə bilikləri hesabına formalaşdırılan qeyri-maddi aktivlərdir. Bu aktivlər adətən ayrıca hüquqi əməliyyatın predmeti olmur və müstəqil şəkildə bazarda satılması mümkün olmaya bilər. Onların əsas xüsusiyyəti ondan ibarətdir ki, aktivin yaradılması prosesi müəssisənin daxili fəaliyyətinə sıx bağlıdır və aktiv çox vaxt yalnız həmin müəssisənin biznes modeli daxilində iqtisadi fayda yaradır. Məsələn, daxili hazırlanmış proqram təminatı, istehsal texnologiyası, müştəri bazası və ya daxili prosedurlar bu qrupa daxildir. Qiymətləndirmə baxımından belə aktivlər üçün bazar məlumatları məhdud olur və əsasən gəlir yanaşması və ya xərc metodu tətbiq edilir.

Əldə olunmuş aktivlər isə müəssisənin kənardan – alqı-satqı, lisenziyalaşdırma, birləşmə və ya satınalma yolu ilə əldə etdiyi qeyri-maddi aktivlərdir. Bu aktivlər adətən hüquqi cəhətdən identifikasiya olunur, müqavilə və ya qeydiyyat sənədləri ilə təsdiqlənir və ayrıca ötürülə bilən hüquq kimi çıxış edir. Patentlər, əmtəə nişanları, lisenziyalar və müəllif hüquqları tipik nümunələrdir. Belə aktivlər üçün bazar müqayisələri mövcud ola bildiyindən, qiymətləndirmədə bazar yanaşması ilə yanaşı, gəlir yanaşması da geniş istifadə edilir.

Qısa fərq:

Müəssisədaxili yaradılmış aktivlər – daxildə formalaşır, ayrıca bazar əməliyyatı yoxdur, ölçülməsi daha çətindir.

Əldə olunmuş aktivlər – kənardan alınır, hüquqi cəhətdən müəyyən olunur, bazar göstəriciləri ilə daha asan qiymətləndirilir.

Mühasibat uçotu (IFRS) ilə qiymətləndirmə məqsədləri üçün tanınma fərqlərinin qısa mahiyyəti ondan ibarətdir ki, bu iki sistem eyni obyektə fərqli məqsədlərlə yanaşır.

IFRS üzrə tanınma zamanı əsas məqsəd maliyyə hesabatlarının etibarlılığı və ölçülə bilənlikdir. Buna görə də qeyri-maddi aktiv yalnız o halda balansda tanınır ki:

- aktiv üzərində nəzarət mövcud olsun,
- gələcək iqtisadi faydanın əldə olunacağı ehtimal edilsin,
- dəyəri etibarlı şəkildə ölçülə bilsin.

Bu səbəbdən daxili yaradılmış bir çox qeyri-maddi aktivlər (məsələn, brend nüfuzu, reputasiya, daxili müştəri əlaqələri) IFRS üzrə balansda tanınmır.

Qiymətləndirmə məqsədləri üçün tanınma isə daha genişdir və əsas məqsəd aktivin real iqtisadi dəyərini müəyyən etməkdir. Aktiv balansda tanınıb-tanınmamasından asılı olmayaraq, əgər iqtisadi fayda yaradırsa və identifikasiya oluna bilirsə, qiymətləndirmənin predmeti ola bilər. Yəni IFRS-də tanınmayan daxili yaradılmış aktivlər də qiymətləndirmədə ayrıca dəyərə malik ola bilər.

Qısa fərq:

IFRS – yalnız ölçülə bilən və etibarlı sübut olunan aktivləri balansda tanıyır. Qiymətləndirmə – iqtisadi fayda yaradan bütün identifikasiya olunan aktivləri, balansda olub-olmamasından asılı olmayaraq, nəzərə alır.

Aktivin ayrıca ötürülə bilməsi dedikdə, qeyri-maddi aktivin müəssisədən müstəqil şəkildə ayrılaraq başqa şəxsə satıla, icarəyə verilə və ya lisenziyalaşdırıla bilməsi başa düşülür. Yəni aktiv bizneslə birlikdə ötürülmədən də müstəqil iqtisadi obyekt kimi dövriyyəyə buraxıla bilər. Məsələn, patentin və ya proqram təminatının ayrıca satılması buna nümunədir.

Aktivin hüquqi müqavilə ilə qorunması isə aktiv üzərində sahiblik və istifadə hüquqlarının qanunvericilik və ya müqavilə əsasında rəsmiləşdirilməsini ifadə edir. Bu halda aktiv fiziki olaraq ayrıca ötürülə bilməsə belə, hüquqi sənəd (lisenziya müqaviləsi, müəllif hüququ, patent qeydiyyatı və s.) vasitəsilə nəzarət altına alınır və üçüncü şəxslərin istifadəsi məhdudlaşdırılır.

Qısa məna:

Aktiv ya bazarda müstəqil obyekt kimi ötürülə bilirsə, ya da hüquqi sənədlərlə qorunaraq üzərində nəzarət təmin olunursa, o, identifikasiya olunan qeyri-maddi aktiv hesab edilir.

Məzmun:

IVS sistemində bütün qiymətləndirmələr Ümumi Standartlara əsaslanır və aktiv standartları əlavə tələblər gətirir.

Əsas izah:

İşin Əhatə Dairəsi (Scope of Work) anlayışı. IVS 101.

İşin Əhatə Dairəsi (Scope of Work) – qiymətləndirmə tapşırığı çərçivəsində hansı aktivin qiymətləndiriləcəyini, hansı məqsədlə, hansı dəyər bazası üzrə, hansı tarixə və hansı metodoloji yanaşmalarla aparılacağını əvvəlcədən müəyyən edən razılaşdırılmış şərtlər toplusudur. Bu anlayış qiymətləndiricinin üzərinə düşən məsuliyyətləri, görülcək işlərin həcmi və tətbiq olunacaq məhdudiyyətləri aydın şəkildə müəyyən edir və qiymətləndirmənin nəticələrinin düzgün şərh olunması üçün əsas yaradır.

Dəyər bazası seçimi – qiymətləndirmədə hesablanan dəyərin hansı iqtisadi mənə daşdığı və kimin baxış bucağını əks etdirdiyini müəyyən edir. Seçilən dəyər bazası metodların, giriş parametrlərinin və fərziyyələrin formalaşmasına birbaşa təsir göstərir.

Bazar dəyəri – tipik bazar iştirakçıları arasında, könüllü alıcı və satıcı arasında, məcburiyyət olmadan baş verən əməliyyatda formalaşa biləcək ehtimal olunan qiyməti əks etdirir. Bu baza “ümumi bazar” baxışını göstərir.

İnvestisiya dəyəri – konkret investor və ya sahib üçün aktivin daşdığı dəyəri ifadə edir. Burada həmin tərəfin fərdi məqsədləri, sinerji imkanları və gözləntiləri nəzərə alınır, yəni dəyər bazardan fərqli ola bilər.

Ədalətli dəyər – ölçmə tarixində bazar iştirakçıları arasında nizamlı əməliyyatda aktivin satılması zamanı əldə edilə biləcək qiyməti göstərir və əsasən maliyyə hesabatlılığı məqsədləri üçün istifadə olunur.

Məlumatlar və giriş parametrləri – qiymətləndirmə prosesində dəyərin hesablanması üçün istifadə olunan bütün kəmiyyət və keyfiyyət məlumatları, fərziyyələr və düzəlişlər toplusudur. Bu məlumatlar qiymətləndiricinin peşəkar mülahizəsinə əsasən seçilir və tətbiq olunan metodun etibarlılığını müəyyən edir.

Buraya bazar əməliyyatları üzrə göstəricilər, maliyyə hesabatları, proqnoz gəlirlər, xərc məlumatları, diskont dərəcələri, faydalı müddət, köhnəlmə əmsalları və oxşar parametrlər daxildir. Məlumatlar mümkün olduqda müşahidə olunan bazar göstəricilərinə əsaslanmalı, mümkün olmadıqda isə əsaslandırılmış fərziyyələrdən istifadə edilməlidir.

Modelləşdirmə tələbləri – seçilmiş qiymətləndirmə yanaşması və metoduna uyğun olaraq riyazi və məntiqi cəhətdən əsaslandırılmış hesablamaların qurulmasını nəzərdə tutur. Model aktivin iqtisadi mahiyyətini düzgün əks etdirməli, istifadə olunan giriş parametrləri ilə nəticə arasında aydın əlaqə yaratmalı və üçüncü şəxs tərəfindən yoxlanıla bilən olmalıdır. Hesablamalar ardıcıl, şəffaf və təkrarlana bilən formada təqdim edilməlidir.

Sənədləşmə tələbləri isə qiymətləndirmə prosesində istifadə olunan bütün məlumatların, fərziyyələrin, metodların, modellərin və nəticələrin yazılı şəkildə əsaslandırılmasını əhatə edir. Bu sənədləşmə qiymətləndirmənin hansı dəyər bazası üzrə aparıldığını, niyə həmin metodun seçildiyini və nəticənin necə formalaşdığını aydın göstərməlidir.

Beləliklə, IVS 210 ayrıca tətbiq edilmir, həmişə IVS 100–106 ilə birlikdə işləyir.

Qeyri-maddi aktivlərin (QMA) qiymətləndirilməsində yanaşmaların tövsiyə olunan üstünlük sırası

QMA növü	Birinci növbədə	İkinci növbədə	Üçüncü növbədə
Patentlər və texnologiyalar	Gəlir	Müqayisəli (bazar)	Xərc
Əmtəə nişanları	Gəlir	Müqayisəli (bazar)	Xərc
Müəllif hüququ obyektləri	Gəlir	Müqayisəli (bazar)	Xərc
İxtisaslı işçi qüvvəsi	Xərc	Gəlir	Müqayisəli (bazar)
İnformasiya idarəetmə proqram təminatı	Xərc	Müqayisəli (bazar)	Gəlir
Proqram məhsulları	Gəlir	Müqayisəli (bazar)	Xərc
Distribyutor şəbəkələri	Xərc	Gəlir	Müqayisəli (bazar)
Əsas depozitlər	Gəlir	Müqayisəli (bazar)	Xərc
Françayzing hüquqları	Gəlir	Müqayisəli (bazar)	Xərc
Korporativ təcrübə və prosedurlar	Xərc	Gəlir	Müqayisəli (bazar)

Məzmun:

Royaltidən azadolma metodu

İzafi gəlir (Excess Earnings) metodu

Diskontlaşdırılmış pul axını modeli (DCF)

Royaltidən azadolma metodu (Relief from Royalty Method) – qeyri-maddi aktivin dəyərini həmin aktivə sahib olmasaydıq, onu istifadə etmək üçün üçüncü tərəfə ödəməli olacağımız royalti haqqından “azad olma” effekti əsasında müəyyən edir. Yəni aktivin dəyəri, gələcəkdə ödənilməyəcək royalti məbləğlərinin diskontlaşdırılmış indiki dəyərinə bərabər qəbul olunur. Bu metod əsasən əmtəə nişanları, patentlər və proqram təminatı üçün tətbiq edilir.

Royalti Gəliri = Satış × Royalti dərəcəsi

Vergidən sonra royaltit = Royalti Gəliri × (1 – Vergi dərəcəsi)

$$\text{Dəyər} = \sum_{n=1}^n \frac{\text{Pul axını}}{(1+r)^t}$$

Sadə nümunə:

Satış = 1 000 000 AZN

Royalti = 5%

Vergi = 20%

Diskont = 15%

Müddət = 5 il

Royalti gəliri = 1 000 000 × 5% = 50 000

Vergidən sonra = 50 000 × 0.8 = 40 000

Dəyər = 40000 × ((1 – (1.15)⁻⁵) / 0.15) = 134000 AZN

İzafi gəlir (Excess Earnings) metodu – müəssisənin ümumi gəlirindən maddi və digər dəstəkləyici aktivlərin yaratdığı normal gəlir çıxıldıqdan sonra qalan hissəni məhz qeyri-maddi aktivlərin yaratdığı izafi gəlir kimi qəbul edir. Bu izafi gəlir diskontlaşdırılaraq qeyri-maddi aktivin dəyəri hesablanır. Metod xüsusilə müştəri münasibətləri və texnologiya kimi aktivlər üçün uyğundur.

Ümumi gəlirdən dəstəkləyici aktivlərin normal gəliri çıxılır.

İzafi gəlir = Ümumi mənfəət – Dəstəkləyici aktivlərin normal gəliri

Dəyər = İzafi gəlir / r

(və ya çoxillikdirsə diskontlaşdırma ilə)

Sadə nümunə:

Ümumi mənfəət = 500 000 AZN

Dəstəkləyici aktivlərin gəliri = 200 000 AZN

Diskont = 18%

İzafi gəlir = 500 000 – 200 000 = 300 000

Dəyər = 300000 / 0.18 = 1667000 AZN

Diskontlaşdırılmış pul axını modeli (DCF) – qeyri-maddi aktivin gələcəkdə yaradacağı proqnozlaşdırılan pul axınlarını müəyyən diskont dərəcəsi ilə indiki dəyərə gətirməklə dəyəri hesablayır. Model aktivin faydalı müddətini, risk səviyyəsini və gəlir potensialını nəzərə almağa imkan verir.

Aktivin yaratdığı gələcək pul axınları indiki dəyərə gətirilir.

$$\text{Dəyər} = \sum_{n=1}^n \frac{CFt}{(1+r)^t}$$

İllik pul axını = 100 000 AZN

Diskont = 15%

Müddət = 5 il

$$\text{Dəyər} = 100000 \times ((1-(1.15)^{-5}) / 0.15) = 335000 \text{ AZN}$$

Məzmun:

- ✓ Müqayisəli əməliyyatlar
- ✓ Royalti müqavilələri üzrə müqayisə
- ✓ Multiplikatorlar (multipliers)

Əsas izah:

Qeyri-maddi aktivlər üçün bazar məlumatlarının azlığı bu yanaşmanı məhdudlaşdırır.

Müqayisəli əməliyyatlar metodu (Comparable Transactions Method)

Bu metodda bazarda baş vermiş oxşar qeyri-maddi aktivlərin alqı-satqı əməliyyatları təhlil edilir və həmin əməliyyatlarda formalaşmış qiymətlər subyekt aktivə uyğunlaşdırılır.

Əsas düstur:

Dəyər = Müqayisə Qiyməti × Düzəliş Əmsali

Nümunə:

Oxşar patent bazarda 1 200 000 AZN-ə satılıb.

Subyekt patentin bazar mövqeyi müqayisə olunana nisbətən 10% zəifdir.

Həll:

Dəyər $r = 1200000 \times (1 - 0.10) = 1080000$ AZN

Royalti müqavilələri üzrə müqayisə

Bazardakı oxşar aktivlər üzrə bağlanmış royalti müqavilələrinin dərəcələri təhlil edilir və subyekt aktivə uyğun royalti faizi müəyyən olunur. Sonra bu royalti gəlirləri diskontlaşdırılaraq dəyər hesablanır.

Əsas düstur:

$$\text{Royalti Gəliri} = \text{Satış} \times \text{Royalti dərəcəsi}$$

$$\text{Dəyər} = \text{Vergidən Sonra Royalti} / r$$

(sadələşdirilmiş sonsuz müddətli yanaşma)

Nümunə:

$$\text{Satış} = 3\,000\,000 \text{ AZN}$$

$$\text{Müqayisəli royalti dərəcəsi} = 5\%$$

$$\text{Vergi} = 20\%$$

$$\text{Diskont} = 15\%$$

Həll:

$$\text{Royalti gəliri} = 3\,000\,000 \times 5\% = 150\,000$$

$$\text{Vergidən sonra} = 150\,000 \times 0.8 = 120\,000$$

$$\text{Dəyər} = 120\,000 / 0.15 = 800\,000 \text{ AZN}$$

Multiplikatorlar əsası (Multipliers)

Qısa izah:

Bazarda oxşar aktivlər üçün müşahidə olunan “qiymət / göstərici” nisbətləri tətbiq edilir. Göstərici adətən gəlir, mənfəət və ya royalti ola bilər.

Əsas düstur:

$$\text{Dəyər} = \text{Göstərici} \times \text{Çoxluq}$$

Nümunə:

Oxşar aktivlər üzrə orta çoxluq = $4 \times$ illik royalti gəliri

Subyekt aktiv üzrə illik royalti gəliri = 200 000 AZN

Həll:

$$\text{Dəyər} = 200000 \times 4 = 800000 \text{ AZN}$$

Məzmun:

- ✓ Bərpa dəyəri
- ✓ Əvəzetmə dəyəri
- ✓ Funksional və iqtisadi köhnəlmə

Əsas izah:

Xərc yanaşması QMA-in dəyərini deyil, yaradılma xərclərini əks etdirir və adətən dəstək metodu kimi istifadə olunur.

Bərpa dəyəri (Reproduction Cost)

Bərpa dəyəri – aktivin eyni xüsusiyyətlərlə, eyni texnologiya və funksionallıqla yenidən yaradılması üçün tələb olunan cari xərcləri göstərir. Burada məqsəd aktivin “eyni surətini” yaratmaqdır.

Bərpa dəyəri = Birbaşa xərclər + Dolaylı xərclər

Nümunə:

Program təminatının yenidən hazırlanması üçün:

- Programçı əməkhaqqı: 300 000 AZN
- Test və layihə idarəetmə xərcləri: 80 000 AZN

Bərpa dəyəri = 300000 + 80000 = 380000 AZN

Əvəzetmə dəyəri (Replacement Cost)

Əvəzetmə dəyəri – eyni funksiyanı yerinə yetirən, lakin müasir texnologiya ilə yaradılmış alternativ aktivin cari yaradılma xərcləridir. Bu halda aktivin “eyni surəti” deyil, “eyni faydanı verən alternativi” əsas götürülür.

Əvəzetmə dəyər $i =$ Müasir texnologiya ilə yaradılma xərci

Nümunə:

Eyni funksiyanı yerinə yetirən yeni sistemin hazırlanması:

- Proqramlaşdırma: 220 000 AZN
- Lisenziya və test xərcləri: 50 000 AZN

Əvəzetmə dəyəri = 220000 + 50000 = 270000 AZN

Qeyd: çox vaxt əvəzetmə dəyəri bərpa dəyərindən aşağı olur.

Likvid dəyər - qeyri-maddi aktivin (QMA) faydalı istifadə müddəti başa çatdıqdan sonra həmin aktiv üçün səciyyəvi olan vəziyyətdə olmaq şərti ilə, hazırkı anda realizə oluna biləcəyi məbləğdir. Bu məbləğ QMA-nın çıxarılması (balansdan silinməsi) ilə bağlı gözlənilən xərclər çıxıldıqdan sonra müəyyən edilir.

QMA-nın ləğvetmə dəyəri, bir qayda olaraq, sıfıra bərabər qəbul edilir. Lakin aşağıdakı hallarda istisna tətbiq olunur:

- ✓ müqaviləyə əsasən başqa bir şəxsin QMA-nı onun faydalı istifadə müddətinin sonunda təşkilatdan almaq öhdəliyi nəzərdə tutulubsa;
- ✓ belə aktiv üçün aktiv bazar mövcuddursa;
- ✓ belə aktiv üçün faydalı istifadə müddətinin sonunda aktiv bazarın mövcud olacağına yüksək ehtimal varsa.

Funksional və iqtisadi köhnəlmə

Aktivin texniki və ya texnoloji baxımdan müasir alternativlərdən geri qalması nəticəsində dəyər itkisi.

Funksional köhnəlmə = İlkin dəyər \times Köhnəlmə faizi

Nümunə:

Əvəzetmə dəyəri = 270 000 AZN

Funksional köhnəlmə = 15%

Köhnəlmə = $270000 \times 0.15 = 40500$

İqtisadi köhnəlmə

Bazar şəraiti, tələbin azalması və ya hüquqi dəyişikliklər səbəbindən yaranan dəyər itkisi.

İqtisadi köhnəlmə = Qalan dəyər \times Köhnəlmə faizi

Əgər əlavə 10% iqtisadi köhnəlmə tətbiq edilirsə:

Qalan dəyər = $270\,000 - 40\,500 = 229\,500$

İqtisadi köhnəlmə = $229500 \times 0.10 = 22950$

Yekun xərc metodu üzrə dəyər

Yekun dəyər = $270000 - 40500 - 22950$

Məzmun:

- ✓ Texnoloji risk
- ✓ Hüquqi risk
- ✓ Bazar riski
- ✓ Kapitalın orta çəkili dəyəri (WACC - Weighted Average Cost of Capital), bir şirkətin maliyyələşmə mənbələrinə (borc və xüsusi kapital) ödənilməsi gözlənilən orta xərcləri ifadə edir. Bu göstərici investisiya layihələrinin rentabelliğini qiymətləndirmək və şirkətin minimum gəlirlilik həddini müəyyən etmək üçün istifadə olunur, bank krediti və səhmdar kapitalının dəyərini əks etdirir.)

Hesabat və keyfiyyət nəzarəti

Məzmun:

- ✓ Mənbələrin açıqlanması
- ✓ Fərziyyələr və xüsusi ehtimallar
- ✓ Metodların əsaslandırılması
- ✓ Nəticələrin uzlaşdırılması

Texnoloji risklər:

Qeyri-maddi aktivlərin (xüsusilə patentlər, proqram təminatı, texnologiyalar, nou-hau və s.) qiymətləndirilməsində texnoloji risklər dəyəərə birbaşa təsir göstərən əsas risk qruplarından biridir. Bu risklər aktivin gələcək iqtisadi fayda yaratmaq qabiliyyətinin azalması və ya tam itirilməsi ehtimalı ilə bağlıdır.

Texnoloji köhnəlmə riski - Texnologiyanın sürətli inkişafı nəticəsində mövcud qeyri-maddi aktivin bazarda aktuallığını itirməsi.

Texnoloji uğursuzluq riski - Texnologiyanın planlaşdırıldığı kimi işləməməsi və ya kommersiya mərhələsində uğursuzluğa uğraması.

Əvəzləyici texnologiya riski - Alternativ və daha effektiv texnologiyanın bazara daxil olması.

Tənzimləyici-texnoloji uyğunluq riski - Texnologiyanın normativ tələblərə uyğun gəlməməsi (məsələn, təhlükəsizlik, ekoloji və ya məlumatların qorunması standartları).

Kiber və məlumat təhlükəsizliyi riski - Proqram təminatı və rəqəmsal aktivlərin hücumlara məruz qalması.

Hüquqi risklər:

Qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsində **hüquqi risklər** aktiv üzərində hüquqların mövcudluğu, həcmi, qorunması və icra olunma imkanları ilə bağlı qeyri-müəyyənliklərdən yaranır. Bu risklər aktivin gələcək iqtisadi fayda yaratmaq qabiliyyətinə və beləliklə, onun dəyərinə birbaşa təsir göstərir.

Hüququn qüvvədə olma riski (validity risk) - Patent, əmtəə nişanı və ya digər hüququn etibarsız sayılması və ya ləğv edilməsi ehtimalı.

Hüququn pozulması (infringement) riski - Üçüncü şəxslərin hüququ pozması və ya əksinə, qiymətləndirilən aktivin başqasının hüququnu pozması.

Müqavilə riski - Lisenziya, franşiza, distribyutor və ya digər müqavilələrin şərtlərindən irəli gələn məhdudiyyətlər.

Qeydiyyat və ərazi riski - Hüququn bütün fəaliyyət göstərilən ölkələrdə qeydiyyatdan keçməməsi və ya qorunmaması.

Tənzimləyici dəyişiklik riski - Qanunvericilikdə dəyişikliklərin qeyri-maddi aktivin istifadə imkanlarına təsiri.

Bazar riskləri:

Qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsində **bazar riskləri** aktivin dəyərinin bazar şəraitindən, rəqabət mühitindən və tələb dinamikasından asılı olaraq dəyişməsi ehtimalı ilə bağlıdır. Bu risklər xüsusilə patentlər, əmtəə nişanları, proqram təminatı, müştəri bazası və brend aktivləri üçün həlledici əhəmiyyət daşıyır.

Tələb riski - Məhsul və ya xidmətə bazar tələbinin azalması.

Rəqabət riski - Yeni və ya mövcud rəqiblərin bazar payını azaltması.

Qiymət dəyişkənliyi riski - Məhsul və ya xidmətin qiymətlərində kəskin dəyişkənlik.

Bazarın daralması və ya struktur dəyişməsi riski - Sektorun ümumi kiçilməsi və ya biznes modelinin dəyişməsi.

Makroiqtisadi risklər – İnflyasiya, faiz dərəcələri, valyuta riski, resessiya

Kapitalın orta çəkili dəyəri (WACC)

WACC-in ümumi formulu

$$WACC = \frac{E}{D + E} \times R_e + \frac{D}{D + E} \times R_d \times (1 - T)$$

Burada:

E – kapital və ya səhmlərin bazar dəyəri

D – borcun bazar dəyəri

R_e – səhmdar kapitalın dəyəri (gözlənilən gəlir)

R_d – borc kapitalının dəyəri (% dərəcəsi)

T – vergi dərəcəsi

Səhmdar kapitalın dəyərinin (R_e) hesablanması – CAPM modeli

$$R_e = R_f + \beta(R_m - R_f)$$

Burada:

R_f – risksiz faiz dərəcəsi

β – bazar riskinə həssaslıq əmsalı

$R_m - R_f$ – bazar risk mükafatı

Məzmun:

Mənbələrin açıqlanması - Qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsində “Mənbələrin açıqlanması” hesabatın şəffaflığı, yoxlanıla bilməsi və metodoloji əsaslandırılması baxımından fundamental tələblərdən biridir. Xüsusilə gəlir yanaşması, royaltidən azadolma metodu və Kapitalın orta çəkili dəyəri (WACC) tətbiq edilən hallarda istifadə olunan bütün məlumat mənbələri açıq şəkildə göstərilməlidir.

Fərziyələr və xüsusi ehtimallar - hesabatın metodoloji əsasını təşkil edən mühüm bölmələrdən biridir. Bu bölmə qiymətləndirmə nəticəsinin hansı şərtlər və fərziyyələr əsasında formalaşdığını aydın şəkildə göstərir.

Metodların əsaslandırılması - seçilmiş qiymətləndirmə yanaşmasının və konkret metodun niyə uyğun hesab edildiyini peşəkar və məntiqi şəkildə izah etməlidir. Bu bölmə hesabatın ən kritik hissələrindən biridir, çünki nəticənin etibarlılığı birbaşa metod seçiminin düzgünlüyündən asılıdır.

Nəticələrin razılaşdırılması - müxtəlif yanaşma və metodlarla əldə edilmiş dəyər göstəricilərinin müqayisəsi, təhlili və əsaslandırılmış yekun nəticəyə gətirilməsi prosesidir. Bu mərhələ formal ortalama deyil, analitik seçim və peşəkar mülahizə əsasında aparılmalıdır.

Royaltidən azadolma metodu

Verilənlər:

QMA-dən gözlənilən illik satış: 5 000 000 AZN

Royalti dərəcəsi: 6%

Vergi dərəcəsi: 20%

Diskont dərəcəsi: 15%

Faydalı müddət: 10 il

Həll:

Royalti gəliri:

$$5\,000\,000 \times 6\% = 300\,000$$

Vergidən sonra:

$$300\,000 \times (1 - 0.20) = 240\,000$$

Dəyər:

$$PV = 240\,000 \times ((1 - (1+0.15))^{-10} / 0,15$$

$$PV = 240\,000 \times 5.018 = 1\,204\,320 \text{ AZN}$$

İzafi dəyər metodu

Verilənlər:

Şirkətin ümumi mənfəəti: 1 200 000 AZN

Maddi aktivlərin gəliri: 400 000 AZN

Qeyri-maddi aktivlərə aid gəlir: 1 200 000 AZN – 400 000 AZN 800 000
AZN

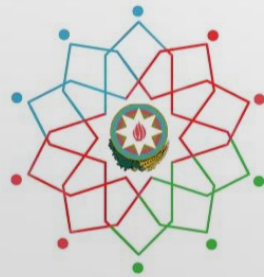
Diskont dərəcəsi: 18%

Həll:

Dəyər = $8000000 / 0,18 = 4444444$ AZN

SON: Qiymətləndirici əşyanın zahiri görünüşündən keçərək, onun cəmiyyət üçün ifadə etdiyi «məhiyyəti» (dəyəri) tapmağa çalışır.

DİQQƏTİNİZƏ GÖRƏ TƏŞƏKKÜR EDİRİK!



**AZƏRBAYCAN
QİYMƏTLƏNDİRİCİLƏR
PALATASI**

Əlaqə: Səbail rayonu, Badamdar şossesi 27; mobil: 055 253 70 55 | 012 555 25 25

E-mail: info@aqp.az

Veb-sayt: aqp.az