



УНИФИЦИРОВАННЫЙ СТАНДАРТ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ИНДУСТРИИ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Версия 1.0
от 22 мая 2024 года

Содержание

1. Почему появился этот управленческий стандарт и кому он будет полезен ..3	
2. Отличия индустриального управленческого стандарта от классического МСФО. Управленческие метрики в аудированной отчетности.4	
3. Ключевые управленческие метрики, используемые в индустриальном стандарте, на примере Positive Technologies.....5	
3.1 Отгрузки.....6	
3.2 Валовая прибыль отгрузок.....7	
3.3 NIS и EBITDAC.....8	
3.4 Стоимость продуктового портфеля.....9	
4. Капитализация компании-разработчика программного обеспечения11	
5. Как мне быстро «примерить» индустриальный стандарт на свою компанию?.....12	
6. Как мне сравниться своими показателями с аналогичными по характеру бизнеса компаниями?.....13	

1. Почему появился этот управленческий стандарт и кому он будет полезен

Классическая ситуация: владельцу бизнеса, CEO, топ-менеджеру компании предлагают управленческую отчетность, сформированную на стандартизированных показателях МСФО, US GAAP, РСБУ, а он говорит: «Это не моя компания, эти показатели не отражают реальное положение дел – они ничего не говорят про мой бизнес или вовсе запутывают «читающего» отчетность».

Вот также получилось и в Positive Technologies, после чего мы решили сделать стандарт отчетности для себя – для нашего менеджмента, для наших сотрудников, для Совета Директоров, для акционеров компании и внешних рыночных аналитиков.

При этом идея создания индустриального стандарта управленческой отчетности носит стратегический характер – чтобы понимать, насколько эффективно работает компания-разработчик программного обеспечения, необходимо знать, какие показатели нужно контролировать, уметь их анализировать, и, что важно, иметь возможность сравнивать их с другими похожими на тебя компаниями.

Подобное сравнение возможно только при условии использования стандартных методик подготовки отчетов и принципов расчета показателей. В России нет подобного стандарта, зарубежных аналогов для нашей индустрии тоже нет, но мы нашли пример очень успешного аналога, который используется во всем мире в индустрии гостеприимства для управления гостиничным бизнесом. Весь мир живет и сравнивается по стандарту USALI (Uniform System of Accounts for the Lodging Industry) – единая система отчетов и показателей для аналитики и управления отелем.

Стандарт USALI был создан Американской ассоциацией отельеров в 1926 году. С тех пор вот уже почти 100 лет крупные и мелкие отельные сети, отдельные небольшие отели используют этот стандарт для рассмотрения эффективности своей работы и сравнения друг с другом. В каждом десятилетии содружество отельеров добавляет в стандарт новые управленческие показатели. По состоянию на 2024 год мировое отельное сообщество применяет 12-ю редакцию стандарта. В стандарте USALI более тысячи различных показателей.

Вдохновившись этим примером, мы выпускаем нашу первую редакцию индустриального управленческого стандарта, которая содержит неширокий перечень ключевых индустриальных бизнес-показателей, который будет расширяться из редакции в редакцию.

2. Отличия индустриального управленческого стандарта от классического МСФО. Управленческие метрики в аудированной отчетности.

Управленческая отчетность в рамках этого стандарта — это не 3 классические формы отчетности: P&L (Отчет о прибылях и убытках), Balance Sheet (Отчет о финансовом положении), Cash Flow (Отчет о движении денежных средств). В рамках индустриального стандарта предполагается создание системы отчетов и показателей, подсвечивающих важные бизнес-аспекты компаний-разработчиков программного обеспечения, используя которые заинтересованные пользователи могут проследить развитие бизнеса, его капитализации, понять его эффективность, а в отдельных случаях здоровье бизнес-модели.

Мы опираемся на одну форму отчетности, которая очень близка к P&L. Она включает ряд модифицированных показателей, и финансовый результат в ней сильно приближен к операционному денежному потоку компании. В дополнение мы формулируем управленческие бизнес-метрики, позволяющие более глубоко понять бизнес вендорской компании, драйверы ее развития и стабильности.

Все уникальные управленческие показатели имеют реконсиляцию с наиболее близкими по смыслу МСФО метриками. При этом, в случае, когда МСФО позволяют в рамках учетной политики компании сближать принципы МСФО с управленческими принципами – мы стараемся максимально полно реализовать такую возможность, минимизируя разницы.

Ключевые показатели управленческой отчетности, а также реконсиляция с МСФО метриками раскрываются в примечаниях к аудированной финансовой отчетности по МСФО. В рамках аудированной финансовой отчетности Positive Technologies по МСФО стандартам за 2023 год были раскрыты следующие ключевые управленческие показатели:

Управленческие показатели	Наиболее близкие МСФО или классические метрики
Отгрузки	Выручка (включая НДС) / Поступления от операционной деятельности
Валовая прибыль отгрузок	Выручка / Валовая прибыль
EBITDAC (EBITDA without capitalization of expenses)	EBITDA
NIС (Net Income without capitalization)	Прибыль за период
Справедливая стоимость продуктового портфеля	Остаточная стоимость нематериальных активов

3. Ключевые управленческие метрики, используемые в индустриальном стандарте, на примере Positive Technologies

Перечень метрик, раскрываемых в текущей версии стандарта:

- I. Отгрузки – отражают объем бизнеса
- II. Валовая прибыль отгрузок – представляет собой сравнимый аналог выручки для компаний сектора, которые по-разному признают внешние расходы, связанные с дистрибуцией и продажами
- III. EBITDAC – прибыль, рассчитанная от отгрузок, без капитализированных расходов и до вычета процентов по кредитам и займам, налогов и амортизации
- IV. NIC и NIC margin – управленческая чистая прибыль, показывающая дивидендный потенциал компании
- V. Стоимость продуктового портфеля – показывает, сколько стоит разработать с нуля или продать в рынок продукты компании

Метрики I-IV являются частью управленческого PL Positive Technologies, который представлен на следующей странице:

	2022	2023
	12'М	12'М
Объем продаж в деньгах заказчика	23,400	41,176
Отгрузки	14,508	25,529
Отгрузки, без НДС	14,127	24,852
Валовая прибыль отгрузок	13,799	23,670
Маржинальные расходы	(2,026)	(3,857)
Расходы на управление и поддержку бизнеса	(2,616)	(4,024)
R&D Expenses	(2,815)	(5,040)
Расходы на развитие и инициативы	(914)	(1,448)
Прочие расходы	(225)	(382)
ЕБИТДАС	5,203	8,920
Внеоперационные доходы (расходы)	(157)	(155)
Налог на прибыль	(83)	(25)
Налог на сверхприбыль	(171)	-
НИС	4,792	8,740
<i>NIC margin</i>	34%	35%
ЗП - Маржинальные расходы	(1,813)	(3,213)
% к Отгрузкам без НДС	-13%	-13%
ЗП - Бизнес поддержка и Менеджмент	(1,508)	(2,220)
% к Отгрузкам без НДС	-11%	-9%
ЗП - R&D	(2,489)	(4,559)
% к Отгрузкам без НДС	-18%	-18%
Расходы на 3-х лиц	(2,787)	(4,758)
% к Отгрузкам без НДС	-20%	-19%
ИТОГО - Операционные расходы	(8,596)	(14,751)

3.1 Отгрузки

Суть показателя: «Отгрузки» отражают объем бизнеса, показывая оборот компании с признанием его в периоде, когда реально происходит передача прав на продаваемые технологической компанией продукты, подтвержденные своевременной оплатой.

Методология расчета: Отгрузки представляют собой передачу права на использование лицензионного продукта клиенту или заключенный контракт на услуги кибербезопасности. Данный показатель отличается от Выручки, которая является МСФО метрикой следующим:

- **Отгрузки не очищены от НДС.**

- **Все отгрузки признаются одномоментно в момент подписания акта приема-передачи.** В выручке в отличие от отгрузок некоторые виды услуг (например, сертификаты на оказание технической поддержки) признаются с течением времени пропорционально периоду оказания этой услуги. Также в МСФО существует правило, что при продлении лицензий на программное обеспечение, дата признания новой лицензии не может быть раньше, чем конец предыдущей аналогичной лицензии, тогда как для отгрузок данное правило не действует.
- **Отгрузки не очищаются от бонусов за объем продаж и любых других видов переменного возмещения** (такие затраты учитываются в составе прямых расходов).
- **Отгрузки, не оплаченные в течение 3 месяцев после окончания календарного года, не попадают в этот отчетный год.**

Такие различия между отгрузками и выручкой обусловлены тем, что МСФО стандарты не позволяют нам отойти от общепринятых правил, а в управленческом учете, на основе которого принимаются внутренние решения, важно следить за поступлением оплаты, так как показатель операционного денежного потока является одним из определяющих для роста компании и выплаты дивидендов.

Таблица 1. Момент признания отгрузок для различных операций

#	Операция	Момент признания Отгрузок
a	Продажи годовых лицензий	по дате отгрузки лицензии
b	Продажи многолетних лицензий	по дате отгрузки лицензии
c	Пролонгация существующих у заказчика лицензий	по дате отгрузки пролонгационной лицензии
d	Продажи сертификатов на техническую поддержку и на консультационные услуги	одномоментно по дате отгрузки
e	Продажи, не оплаченные до 31.03 в году, следующим за отчетным	отгрузки отчетного периода, которые не будут оплачены до 31.03 в году, следующим за отчетным, переносятся в следующий отчетный период

3.2 Валовая прибыль отгрузок

Суть показателя: «**Валовая прибыль отгрузок**» показывает реальную выручку компании, очищенную от стоимости каналов дистрибуции, рибейтов и внешних прямых расходов на осуществление отгрузок. По сути, это нетто доход, который далее в рамках PL уменьшается на коммерческие (маржинальные) расходы, расходы на поддержку бизнеса, R&D и развитие компании.

Методология расчета: Валовая прибыль отгрузок представляет собой отгрузки, очищенные от прямых расходов:

1. НДС,
2. премии за достижения объема продаж дистрибьютерам и партнерам,
3. себестоимости проданного «железа»,
4. себестоимости финансирования в части проданных финансовых сервисов,
5. другие виды переменного возмещения внешним контрагентам.

Данная метрика является ключевым доходным показателем, так как даже при наличии методологических разниц у разных компаний в части признания комиссий/бонусов партнерам, дистрибьютерам, она позволяет сравнивать результаты компаний между собой.

3.3 NIC и EBITDAS

Суть показателя: «NIC» является управленческой чистой прибылью компании без капитализации расходов и достаточно близок к свободному денежному потоку (но не равен ему). Этот показатель объективно отражает реальную чистую прибыль после инвестиций и может показывать дивидендный потенциал компании.

При низкой долговой нагрузке Компании (Net Debt / EBITDA менее 1,5x) дивиденды компании можно привязать к размеру NIC. Так, в Positive Technologies дивидендная политика определяет размер годовых дивидендов в диапазоне 50% - 100% от NIC.

Методология расчета: NIC равен валовой прибыли отгрузок за вычетом всех расходов без капитализации.

Структура расходов: ниже валовой прибыли отгрузок представлены основные группы операционных расходов, которые поделены на следующие блоки по функциональному признаку.

Маржинальные расходы — это прямые расходы, которые находятся в зависимости от величины отгрузок:

1. расходы отдела продаж
2. расходы на предпродажи и инжиниринг
3. расходы консалтинга

Расходы на управление и поддержку бизнеса – расходы на поддержку бизнеса, которые компания несет независимо от величины выручки/продаж:

1. расходы подразделений бэк-офиса: IT, Финансы, HR, AXO, GR, Юридическая служба и т.д.
2. маркетинг (в применении к B2B бизнесу)

3. управленческие расходы

Расходы на разработку (R&D) – расходы, относящиеся к разработке продуктов и исследованиям.

Расходы на проекты – расходы, которые относятся к проектам (например, крупные маркетинговые и отраслевые мероприятия) и инициативам компании.

Прочие расходы – представляют собой:

1. невозмещаемый НДС
2. курсовые разницы
3. банковские комиссии

Во всех этих группах расходов нет капитализации – они признаются в момент возникновения.

EBITDAC (EBITDA before capitalization) равен валовой прибыли отгрузок, уменьшенной на все вышеперечисленные расходы. EBITDAC представляет собой прибыль, рассчитанную от отгрузок, без капитализированных расходов и до вычета процентов по кредитам и займам, налогов и амортизации.

NIС (Net Income before capitalization) равен EBITDAC за вычетом процентов, внеоперационных расходов/доходов (в основном расходы и доходы по процентам), а также налога на прибыль.

3.4 Стоимость продуктового портфеля

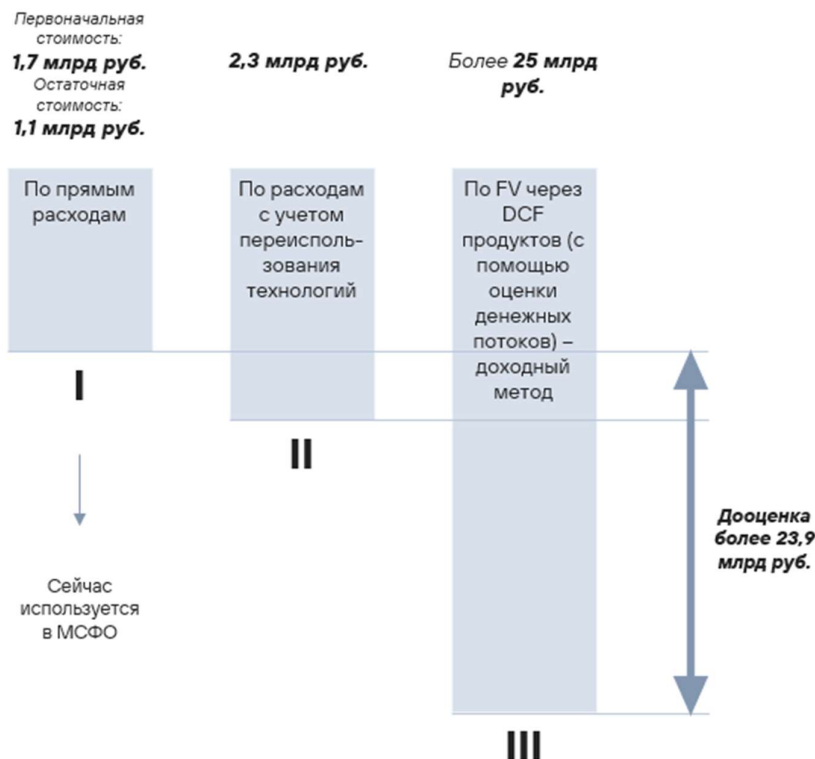
В МСФО учете, как правило, учет созданных внутри компании программных продуктов осуществляется по прямым расходам – расходы, которые непосредственно связаны с разработкой продукта капитализируются на баланс.

Однако, учитывая специфику бизнеса компаний разработчиков ПО, такая оценка далека от справедливой и не отражает реальную стоимость продуктов. Связано это с несколькими причинами:

1. Вендоры зачастую переиспользуют одни и те же технологии в своих разных продуктах, а поэтому стоимость разработки нового продукта без учета переиспользования ранее созданных внутри компании технологий приводит к оценке продукта, далекой от его реальной стоимости.
2. Маржинальность вендоров может быть достаточно высокой, и при этом стандартный затратный метод не учитывает доходы продукта в оценке.

При этом использование исключительно доходного метода для оценки продуктов имеет свое преимущество – получаем оценку, наиболее близкую к Fair market value (справедливой рыночной цене), но также есть и свои недостатки – как правило, при расчете оценки данным методом в прогнозы закладывается большое количество суждений и экспертных оценок, что может привести к погрешностям.

Диаграмма 1. Пример расчета стоимости продукта 3 методами.



В результате, в управленческом учете стоит отражать оценку продуктов тремя методами:

1. расходным (по прямым расходам (I))
2. модифицированным расходным (по расходам с учетом переиспользования технологий (II))
3. доходным методом (III)

Метод 1. По прямым расходам

- **Методология расчета:** учет самостоятельно созданных программных продуктов рассматривается, как формирование нематериального актива, оценка которого производится по прямым расходам (на капитализацию относятся только те расходы, которые непосредственно связаны с разработкой данного продукта) и равна МСФО стоимости.

Метод 2. По расходам с переиспользованием технологий

- **Методология расчета:** объект учета – не продукт, а технология внутри продукта. Оценка продукта формируется из суммы оценки технологий, которые входят в данный продукт. Таким образом, одна технология может переиспользоваться в нескольких продуктах компании. Помимо технологий в стоимость продукта могут также входить: платформа, экспертиза, обвязка продукта (UX, UI, Content & Localisation, DevOps, ML Research, QA, Поддержка).

- Расчетная стоимость продукта по этому методу отражает реальную стоимость создания продукта «с нуля».
- Разрыв между 1 и 2 методом оценки показывает растущую эффективность создания портфеля продуктов через переиспользование технологий.

Метод 3. Доходный подход

- **Методология расчета:** оценка проводится независим оценщиком методом дисконтированных денежных потоков продукта.
- Данный метод оценки дает стоимость наиболее близкую к Fair Market Value, так как учитывает доходную часть
- Разрыв между 2 и 3 методом оценки показывает дополнительную созданную стоимость и дает сравнение стоимости создания продукта с потенциальной ценой продажи.

4. Капитализация компании-разработчика программного обеспечения

Реальная капитализация компании может отличаться от рыночной, рассчитанной по биржевым котировкам. Это может быть связано с сиюминутной инвестиционно-рыночной конъюнктурой – избыток или дефицит ликвидности на рынке, недостаток объектов инвестирования, макроэкономические потрясения и др.

В этой связи компания Positive Technologies все время старается смотреть на справедливую стоимость компании через альтернативные инструменты и предлагает следующую формулу расчета:

Справедливая стоимость компании = f(продукты компании, бренд, команда, ожидания будущего роста, пр.)

При этом мы считаем, что наибольший вес в данной формуле имеет стоимость продуктов. Оценка стоимости бренда и команды и т.д. в данном стандарте на сегодняшнем этапе его развития не рассматривается (планируется в дальнейшем), но стоимость продуктов компании мы уже сегодня оцениваем по доходному методу и хотим наблюдать за корреляцией этого показателя, противопоставляя его рыночной капитализации.

Что может дать такое противопоставление – в нашем понимании накопление достаточной статистики по Positive Technologies и другим компаниям из близких нам индустрий позволит ввести индустриальный мультипликатор корреляции стоимости продуктового портфеля компании и капитализации.

По состоянию на 31 декабря 2023 года оценка продуктового портфеля Positive Technologies по трем методам расчета, раскрытым в этом стандарте, а также корреляция с рыночной капитализацией выглядит следующим образом:



** Оценка состоит преимущественно из зрелых коммерциализируемых на территории РФ продуктов*

Накопленная статистика по показателю МСар / Продуктовый портфель позволит Positive Technologies и другим публичным вендорским компаниям более качественно формировать свою внутреннюю оценку управленческой капитализации компании, выявляя периоды недооценки или переоценки компании через рыночные котировки.

В то же время, компании из нашей индустрии или схожие вендорские бизнесы, не являясь публичными, смогут оценить свою управленческую капитализацию по статистике индустриального показателя, отталкиваясь от оценки своего продуктового портфеля доходным методом.

5. Как мне быстро «примерить» индустриальный стандарт на свою компанию?

Для тех компаний, которые захотят рассчитать приведенные в этом индустриальном стандарте показатели, команда Positive Technologies разработала краткий понятный пакет трансформации основной управленческой формы (PL) на базе данных МСФО отчетности.

Периодически команда Positive Technologies организывает практические семинары по применению индустриального стандарта, а также всегда готова оказать частную помощь по обучению компаний, изъявивших желание применить данный стандарт к себе. Если у вас есть вопросы по семинарам или

вам требуется содействие в применении стандарта обращайтесь – adogadkina@ptsecurity.com

6. Как мне сравниться своими показателями с аналогичными по характеру бизнеса компаниями?

Для бенчмаркинга и хранения индустриальных данных был выбран независимый демо-инструмент – Сбер.Навигатор. В нем можно найти данные по индустрии, а также поделиться данными по своей компании.

Чтобы получить доступ к индустриальным данным или поделиться своими, необходимо направить запрос представителям Сбер.Навигатор (контакты – AAPischasov@sberbank.ru).