



Тема 5 Прибыль организации

- Экономическое содержание, функции и виды прибыли
- Формирование, распределение и использование прибыли
- Методы планирования прибыли
- Взаимосвязь выручки от продаж, расходов и прибыли организации (анализ безубыточности)
- Показатели финансовых результатов деятельности компании





Характеристики прибыли

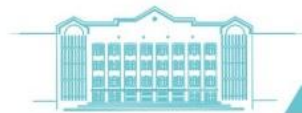
• Стоимостной показатель.

• Форма дохода на вложенный капитал.

• Не является гарантированным доходом.

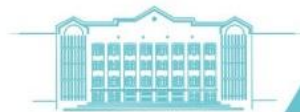
• Плата за риск.

• Остаточный доход = совокупные доходы - совокупные затраты.



Функции прибыли

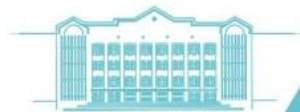
- Оценочная.
 - Прибыль наиболее полно отражает уровень производства и дает оценку эффективности деятельности
- Стимулирующая.
 - Из чистой прибыли, происходит финансирование расширение производства, социальное развитие.
- Фискальная.
 - Прибыль – это одни из основных источников отчислений в бюджеты, внебюджетные фонды.



Прибыль в законодательстве

• Бухгалтерская прибыль (убыток) - конечный финансовый результат (прибыль или убыток), выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организации и оценки статей бухгалтерского баланса по правилам, принятым нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету (приказ Минфина 34н)

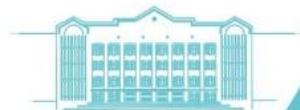
• Прибыль в целях главы 25 НК РФ: для российских организаций, не являющихся участниками консолидированной группы налогоплательщиков, - полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются в соответствии с главой 25.



Экономическая прибыль

• Денежные поступления – денежные выплаты

• Прибыль с учетом альтернативных доходов.



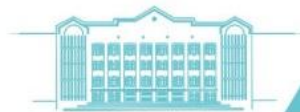
Экономическая прибыль

• Денежные поступления – денежные выплаты

• Прибыль с учетом альтернативных доходов.

Виды прибыли – Приказ Минфина №66н от 02.07.2010 г. «О формах бухгалтерской отчетности организаций»

- Виды прибыли (отчет о финансовых результатах):
 - Валовая прибыль
 - Прибыль от продаж
 - Прибыль до налогообложения
 - Чистая прибыль отчетного года
 - Базовая прибыль на акцию
 - Разводненная прибыль на акцию (Методические рекомендации по раскрытию информации о прибыли, приходящейся на одну акцию, утв. Приказом МФ РФ от 21.03.2000 №29н)



Определения видов прибыли

1. Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг.
2. Прибыль от продаж – прибыль от обычных видов деятельности, рассчитанная как валовая прибыль за вычетом управленческих, коммерческих расходов.
3. Прибыль до налогообложения – прибыль от продаж, скорректированная на прочие доходы и расходы (проценты к получению и уплате, доходы от участия в других организациях, прочие доходы и расходы).
4. Чистая прибыль – нераспределенная прибыль, финансовый результат, выявленный за отчетный период, за минусом причитающихся за счет прибыли налогов и иных аналогичных обязательных платежей.



Классификация прибыли

Признак классификации	Элемент классификации
Характер отражения в учете	Бухгалтерская прибыль Экономическая прибыль
Характер деятельности предприятия	Прибыль от обычной деятельности Прибыль от прочей деятельности
Основные виды деятельности предприятия	Прибыль от операционной деятельности Прибыль от инвестиционной деятельности Прибыль от финансовой деятельности
Состав формирующих элементов	Маржинальная прибыль (валовая маржа) Валовая прибыль Чистая прибыль
Характер налогообложения	Налогооблагаемая прибыль Прибыль не подлежащая налогообложению
Рассматриваемый период формирования	Прибыль предшествующего периода Прибыль отчетного периода Прибыль планового периода (планируемая прибыль)
Характер использования	Капитализируемая прибыль (реинвестируемая) Потребленная прибыль
Степень использования	Нераспределенная прибыль Распределенная прибыль
Значение итогового результата хозяйствования	Положительная прибыль (прибыль в обычном ее понимании) Отрицательная прибыль (убыток)



Формирование, распределение и использование прибыли

- **Формирование прибыли.**
- **Объект распределения – чистая прибыль**
 - Создание резервного фонда
 - Увеличение уставного капитала за счет нераспределенной прибыли
 - Создание специального фонда для выплаты дивидендов по привилегированным акциям
 - Выплата доходов учредителям
 - Формирование фондов и резервов для финансирования потребностей развития производства и социальной сферы
- **Объекты использования:**
 - Прибыль в резервном фонде
 - Средства специальных фондов и резервов в составе нераспределенной прибыли.



Главный недостаток показателя «чистая прибыль»

- *Смещение эффектов, получаемых в рамках разноплановых решений – операционных, инвестиционных и финансовых. Убытки по операционной деятельности могут быть скрыты прибылью от продаж активов. В итоге величина чистой прибыли может ввести инвестора в заблуждение относительно бизнес-модели компании (Теплова Т.В., 2011, с.92).*





Факторы роста прибыли организации

К **внешним факторам** относятся:

1. Рыночно-конъюнктурные:

диверсификация деятельности организации;
повышение конкурентоспособности в оказании услуг;
организация эффективной рекламы новых видов продукции;
уровень развития внешнеэкономических связей;
изменение тарифов и цен на поставляемые виды услуг и продукции в результате инфляции.

2. Хозяйственно-правовые и административные:

налогообложение;
нормативно-правовые акты, регламентирующие деятельность организации;
государственное регулирование тарифов и цен.

К **внутренним факторам** относятся:

1. Материально-технические

использование прогрессивных и экономичных предметов труда;
проведение модернизации и реконструкции материально-технической базы.

2. Организационно-управленческие

освоение более совершенных видов продукции и услуг;
информационное обеспечение;
разработка стратегии и тактики деятельности организации.

3. Экономические

финансовое планирование деятельности организации;
экономическое стимулирование производства;
налоговое планирование;
анализ и поиск внутренних резервов роста прибыли.

4. Социальные.

формировании численности и состава работников, отвечающих специфике и объему деятельности предприятия и их мотивация



Чистая прибыль и эффекты рычагов

- На величину чистой прибыли оказывает влияние эффект производственного и финансового рычага.
- Чем выше доля постоянных расходов в общей сумме издержек, тем больше *эффект производственного рычага*.
- *Финансовый левиридж*: увеличение доли заемного капитала позволяет снизить как налогооблагаемую прибыль, так и налог на прибыль. Риск финансовой деятельности организации возрастает.



Влияние всех факторов на прибыль от продаж

Факторы, влияющие на прибыль	Влияние факторов, руб.
1. Объём продаж	$\Delta П_{пв}$
2. Цена	$\Delta П_{пц}$
3. Себестоимость продаж	$\Delta П_{пс}$
4. Коммерческие расходы	$\Delta П_{кр}$
5. Управленческие расходы	$\Delta П_{ур}$
6. Итого	$\Delta П = \Delta П_{пв} + \Delta П_{пц} \pm \Delta П_{пс} \pm \Delta П_{кр} - \Delta П_{ур}$

Аддитивная модель для выявления влияния факторов на изменение чистой прибыли

$$\text{ЧП} = \text{В} - \text{С} - \text{КР} - \text{УР} + \% \text{пол} - \% \text{упл} + \text{ПрД} - \text{ПрР} - \text{н/п} - \Delta \text{ОНО} + \Delta \text{ОНА} - \text{Пр},$$

где В – выручка;

С – себестоимость продаж;

КР – коммерческие расходы;

УР – управленческие расходы;

%пол – проценты полученные;

%упл – проценты уплаченные;

ПрД – прочие доходы;

ПрР – прочие расходы;

н/п – налог на прибыль;

$\Delta \text{ОНО}$ – изменение отложенных обязательств;

$\Delta \text{ОНА}$ – изменение отложенных активов;

Пр – прочее.



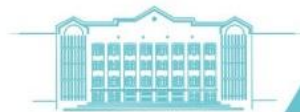
Планирование прибыли

- процесс разработки мероприятий по обеспечению ее формирования в необходимом объеме и эффективного использования в соответствии с задачами развития организации в предстоящем периоде;
- основой является объем производственной программы.



Системы планирования прибыли

Системы планирования прибыли	Формы реализации планирования прибыли	Период планирования
1. Прогнозирование формирования и использования прибыли	Разработка стратегии формирования и использования прибыли	до 3-х лет
2. Текущее планирование формирования и использования прибыли	Разработка текущих финансовых планов	1 год
3. Оперативное планирование формирования и использования прибыли	Разработка и доведение до исполнителей бюджетов	месяц, квартал



Цель и объекты планирования прибыли

- Цель - определение возможностей организации в финансировании своих потребностей.
- Объект планирования - элементы прибыли организации (прибыль от продаж)





Методы планирования прибыли

- Прямое счета
 - Плановая прибыль по товарному выпуску
 - Плановая прибыль по реализуемой продукции
 - Прибыль до налогообложения (метод поассортиментного планирования)
- Аналитический
 - Метод по показателю затрат на 1 рубль продукции
 - Метод на основе процента базовой рентабельности
- Комплексный метод
- Метод сводного бюджета
- Метод маржинального анализа

Метод прямого счета

Планируемые показатели	Порядок расчета
Прибыль по товарному выпуску _{план}	$\text{Прибыль по товарному выпуску}_{\text{план}} = \text{Выручка}_{\text{план}} (\text{без НДС, акцизов, торговых и сбытовых скидок}) - \text{Полная себестоимость товарной продукции}_{\text{план}}$
Прибыль по реализуемой продукции _{план}	$\begin{aligned} \text{Прибыль по реализуемой продукции}_{\text{план}} &= \text{Выручка}_{\text{план}} - \text{Полная себестоимость реализуемой продукции}_{\text{план}} \\ &= \text{Прибыль в остатках продукции, нереализованной на начало план. периода} + \text{Прибыль по товарному выпуску}_{\text{план}} \\ &\quad - \text{Прибыль в остатках нереализованной продукции на конец план. периода} \end{aligned}$
Прибыль до налогообложения	<ol style="list-style-type: none"> 1. Прибыль по товарному выпуску определяется по каждой ассортиментной позиции организации. 2. Прибыль суммируется по всем ассортиментным позициям. 3. К результату прибавляется прибыль в остатках готовой продукции, нереализованных на начало план. года. 4. После расчета прибыли от продаж она увеличивается на прибыль от прочей деятельности.



Метод по показателю затрат на 1 рубль

Планируемый показатель	Порядок расчета
Прибыль по товарному выпуску _{план}	$\text{Прибыль по товарному выпуску}_{\text{план}} = \text{Выручка}_{\text{план}} \times \text{Прибыль на 1 рубль товарной продукции} = \text{Выручка}_{\text{план}} \times (1 - \text{затраты на 1 рубль товарной продукции})$
Прибыль по реализуемой продукции _{план}	$\text{Прибыль от продаж} = \Pi_{\text{н}} + \Pi_{\text{тп}} - \Pi_{\text{к}}$



СЫКТЫВКАРСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
И НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР
УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНА

Метод на основе процента базовой рентабельности

% базовой рентабельности

1. Расчет ведется отдельно по сравнимой и несравнимой товарной продукции. Сравнимая продукция выпускается в базисном году, который предшествует планируемому, поэтому известны фактическая полная себестоимость и объем выпуска.
2. Базовая рентабельность = ожидаемая прибыль (расчет прибыли ведется в конце базисного года, когда точный размер прибыли еще не известен) / Полная себестоимость товарной продукции базисного года.
3. С помощью базовой рентабельности рассчитывается прибыль планируемого года на объем товарной продукции планируемого года, но по себестоимости базисного года. В этом расчете учтено влияние первого фактора – объема производства.
4. Рассчитывается изменение (+, –) себестоимости продукции в планируемом году (с учетом роста цен на сырье, увеличения амортизационных отчислений и прочих факторов).
5. Определяется влияние изменения ассортимента, качества, сортности продукции.
6. После обоснования цены на готовую продукцию планируемого года определяется влияние роста цен.
7. Влияние на прибыль всех перечисленных факторов определяется путем их суммирования.
8. Учитывается изменение прибыли в нереализованных остатках готовой продукции на начало и на конец планируемого периода.



Другие методы

Метод	Порядок расчета
Комплексный метод	Используются 2 метода одновременно
Метод сводного бюджета	Формирование сводного бюджета доходов и расходов с целью выявления дефицита или профицита.
Метод маржинального анализа	С использованием точки безубыточности или силы воздействия операционного лeverджа.

Анализ безубыточности

СЫКТЫВКАРСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
ОПОРНЫЙ ВУЗ РЕГИОНА

Условия:

- Затраты: постоянные и переменные.
- Постоянные издержки не изменяются при изменении объема производства.
- Переменные издержки на единицу продукции не изменяются (линейная зависимость переменных затрат от объема производства).
- Цена единицы продукции не изменяется (линейная зависимость выручки от продаж от объемов производства).
- Не изменяется производительность.

Элементы:

- Порог рентабельности (точка безубыточности).
- Запас финансовой прочности.
- Операционный леверидж.

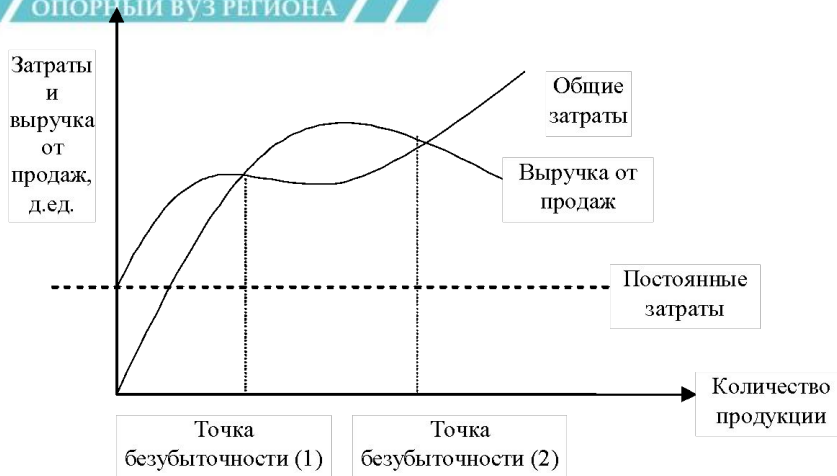


Рис. Экономическая модель безубыточности

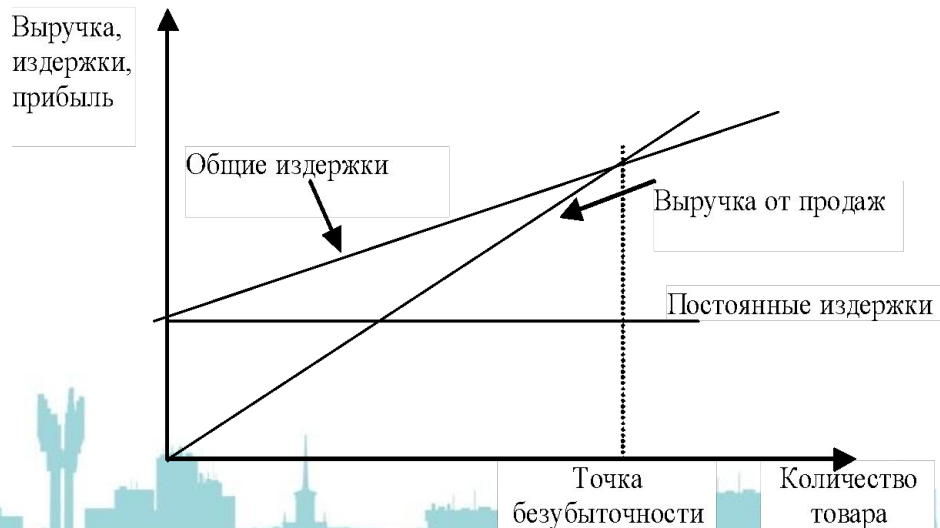
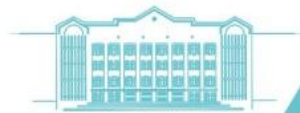


Рис. Линейная модель безубыточности



Порог рентабельности и запас финансовой прочности

- **Порог рентабельности (точка безубыточности):**

- Такой объем продукции, при реализации которого выручка покрывает совокупные затраты. В этой точке выручка не позволяет получить прибыли, но и убытки отсутствуют.

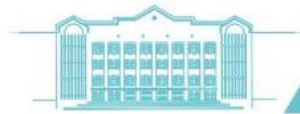
$$\text{Натуральный объем продаж для достижения нулевой прибыли} = \frac{\text{Постоянные издержки}}{\text{(Цена единицы – Переменные издержки на единицу)}}$$

- **Решение основных задач анализа безубыточности:**

- Определение объема продаж для получения целевой прибыли.
- Определение цены для окупаемости затрат и получения целевой прибыли.

- **Запас финансовой прочности:**

- Снижение объема продаж до попадания в зону убытков.
- Абсолютный запас финансовой прочности:
 - Выручка – Порог рентабельности в ден.ед.
- Относительный запас финансовой прочности:
 - $\frac{\text{Выручка} - \text{Порог рентабельности в ден.ед.}}{\text{Выручка}}$



Операционный леверидж

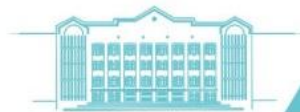
- **Коэффициент операционного левериджа** показывает соотношение удельный вес постоянных затрат в общей сумму операционных затрат предприятия:

$$\text{– Коэфф. операц. левериджа} = \frac{\text{Постоянные затраты}}{\text{Общая сумма операционных затрат}}$$

- При данном коэффициенте операционного левериджа определяется **коэффициент силы воздействия операционного рычага (коэффициент покрытия)**:

$$\text{Сила воздействия операционного рычага} = \frac{\frac{\Delta \text{Прибыль}}{\text{Прибыль}}}{\frac{\Delta \text{Выручка}}{\text{Выручка}}} = \frac{\text{Валовая маржа}}{\text{Прибыль}}$$

Сила воздействия операционного рычага показывает во сколько раз при данном коэффициенте операционного левериджа увеличится (снизится) прибыль от продаж при возможном увеличении (снижении) выручки на 1%.



Операционный леверидж

- $$OL = \frac{EBIT+FC}{EBIT} = \frac{S-VC}{S-VC-FC'}$$

где FC – сумма постоянных операционных издержек предприятия;

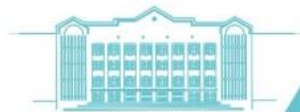
VC – сумма переменных операционных издержек предприятия;

S– выручка;

S–VC – маржинальный доход;

EBIT — прибыль до вычета процентов за кредит и налога на прибыль (операционная прибыль), рассчитываемая как сумма прибыли до налогообложения и процентов к уплате.

Экономический смысл показателя OL: при изменении выручки от реализации продукции на n % прибыль изменится на величину n * OL.



Риски высокого операционного лeverиджа

Постоянные затраты в меньшей степени поддаются быстрому изменению, поэтому предприятия, имеющие высокое значение операционного лeverиджа, теряют гибкость в управлении своими затратами.

Поэтому на каждом предприятии имеется ряд возможностей снижения при необходимости суммы и удельного веса постоянных затрат:

- существенное сокращение накладных расходов (расходов по управлению);
- продажу части неиспользуемого оборудования и нематермальных активов с целью снижения потока амортизационных отчислений;
- широкое использование краткосрочных форм лизинга машин и оборудования вместо их приобретения в собственность;
- сокращение объема потребления некоторых коммунальных услуг и др.



Оптимизация переменных расходов

При управлении переменными затратами основным ориентиром должно быть обеспечение их постоянной экономии, так как между суммой этих затрат и объемом производства и продаж существует прямая зависимость.

Обеспечение этой экономии до преодоления точки безубыточности ведет к росту маржинального дохода, что позволяет быстрее преодолеть эту точку.

После преодоления точки безубыточности сумма экономии переменных затрат будет обеспечивать прямой прирост прибыли предприятия.

К основным резервам экономии переменных затрат можно отнести:

- снижение численности работников основного и вспомогательных производств за счет обеспечения роста производительности их труда;
- сокращение размеров запасов сырья, материалов и готовой продукции в периоды неблагоприятной конъюнктуры товарного рынка;
- обеспечение выгодных для предприятия условий поставки сырья и материалов.



Показатели финансовых результатов деятельности компании

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ СТЕПЕНИ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ

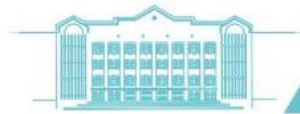
ЦЕЛИ ВЫЖИВАНИЯ	ЦЕЛИ РОСТА	ЦЕЛИ РАЗВИТИЯ
Максимизация прибыли	Повышение эффективности	Увеличение стоимости
ЕВИТДА	ROE	EVA
ЕВИТ	ROS	DCF
НОРАТ	ROA	SVA
	ROI	CVA



Целевая установка финансов и эволюция показателей эффективности деятельности

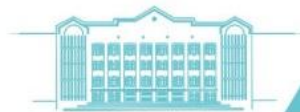
деятельности

1920-е годы	1970-е годы	1980-е годы	1990-е годы
<ul style="list-style-type: none">✓ Модель Дюпона (Du Pont Model);✓ Рентабельность инвестиций (ROI)	<ul style="list-style-type: none">✓ Чистая прибыль на одну акцию (EPS);✓ Коэффициент соотношения цены акции и чистой прибыли (P/E)	<ul style="list-style-type: none">✓ Коэффициент соотношения рыночной и балансовой стоимости акций (M/B);✓ Рентабельность акционерного капитала (ROE);✓ Рентабельность чистых активов (RONA);✓ Денежный поток (Cash Flow)	<ul style="list-style-type: none">✓ Экономическая добавленная стоимость (EVA);✓ Прибыль до выплаты процентов, налогов и дивидендов (EBITDA);✓ Рыночная добавленная стоимость (MVA);✓ Сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard -BSC);✓ Показатель совокупной акционерной доходности (TSR);✓ Денежный поток отдачи на инвестированный капитал (CFROI)



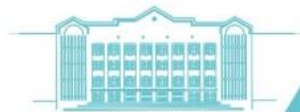
Финансовые показатели целевой функции – максимизация прибыли

- **ЕВIT** (Earnings before interest and taxes) — прибыль компании до вычета налогов, процентов по заемным средствам; операционная прибыль
- **ЕВIT** = Operating Revenue – Operating Expenses (OPEX) + Non-operating Income
- **ЕВIT** = Выручка – себестоимость, включая амортизацию – коммерческие и управленческие расходы+неоперационные (прочие чистые доходы)
- **ЕВIT** = Чистая прибыль + налоги + проценты



Пример расчета EBIT

Revenue (доходы)	
Sales revenue (выручка)	\$20,438
Operating expenses (операционные расходы)	
Cost of goods sold (себестоимость)	\$7,943
Selling, general and administrative expenses (расходы на продажу, общие и административные расходы)	\$8,172
Depreciation and amortization	\$960
Other expenses (прочие расходы)	\$138
Total operating expenses (общие операционные расходы) (7,943+8,172+0,96+0,138)	\$17,213
Operating profit (операционная прибыль) (20,438-17,213)	\$3,225
Non-operating income (неоперационная прибыль)	\$130
Earnings before Interest and taxes (EBIT) (3,225+0,130)	\$3,355
Financial income (финансовые доходы)	\$45
Income before interest expense (IBIE) (3,355-0,45)	\$3,400
Financial expense (финансовые расходы)	\$190
Earnings before income taxes (EBT) (прибыль до налогообложения) (3,400-0,190)	\$3,210
<u>Income taxes</u> (налоги с прибыли)	\$1,027
Net income (чистая прибыль) (33,210-1,027)	\$2,183

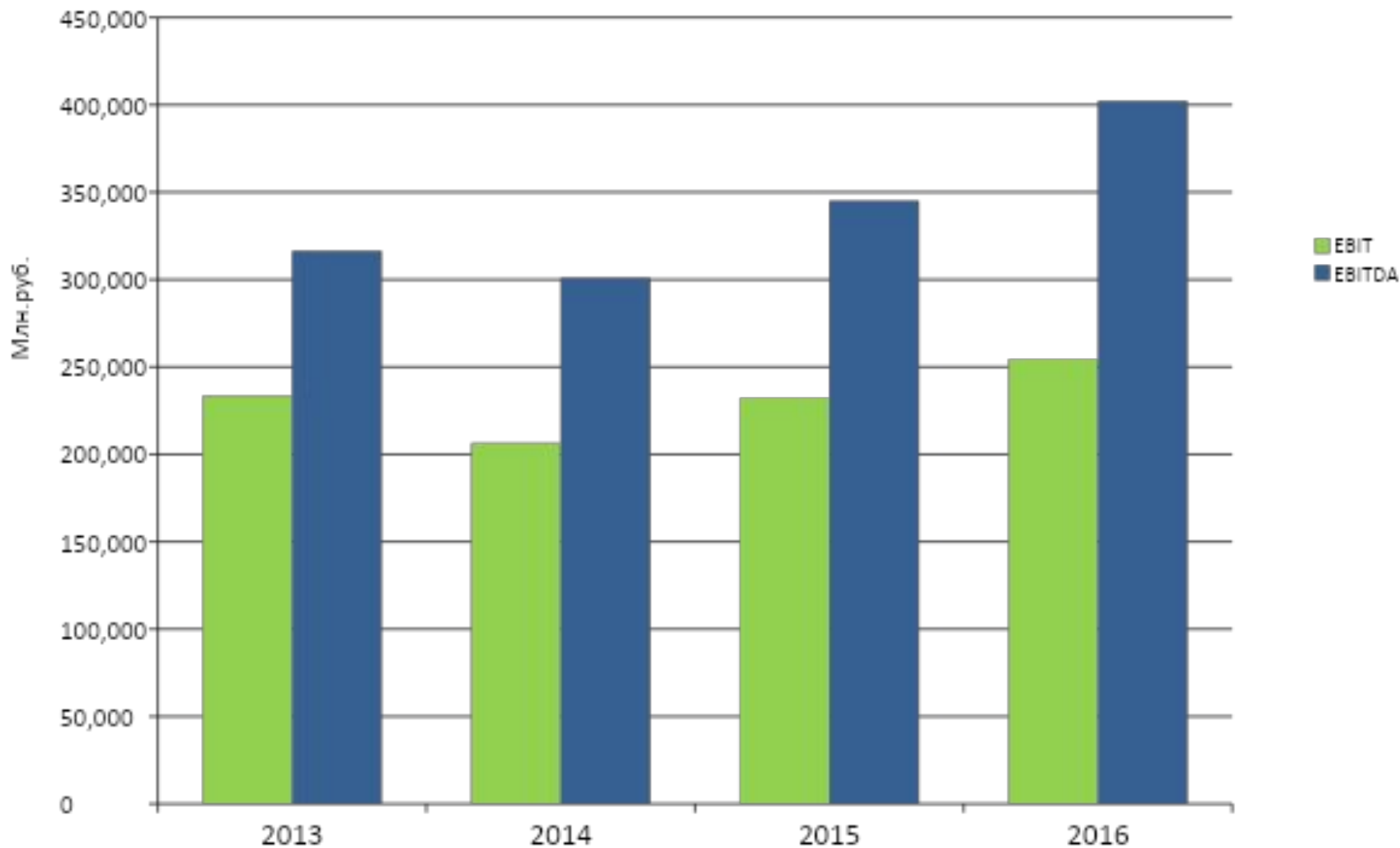


ЕВИТДА

- **ЕВИТДА** (Earnings before interest and taxes, depreciation and amortization) — прибыль до вычета налогов, процентов, без учета износа (амортизации) основных фондов и НМА и амортизации финансовых активов ((IFRS) 9 Финансовые инструменты)
- **ЕВИТДА** = net profit + interest + taxes + depreciation + amortization
- *ЕВИТДА = чистая прибыль+проценты+налоги с прибыли+амортизационные отчисления по ОФ и НМА + амортизация ФА*
- **ЕВИТДА** = operating profit (ЕВИТ) + depreciation + amortization
- *ЕВИТДА = ЕВИТ + амортизационные отчисления по ОФ и НМА + амортизация ФА*
- *ЕВИТДА = Выручка – себестоимость – коммерческие и управленческие расходы+неоперационные чистые доходы+прибыли+амортизационные отчисления по ОФ и НМА +*

Финансовые показатели ПАО «Газпромнефть» за 2013-2016 гг.









Наименование	Ед. изм.	Период			
		2013	2014	2015	2016
Удельные финансовые показатели на баррель добычи углеводородов (на баррель нефтяного эквивалента)					
Выручка от продаж	руб./барр.н.э	3 294	3 562	3 606	3 505
Операционная прибыль	руб./барр.н.э	577	538	510	540
ЕВИТДА	руб./барр.н.э	736	702	684	713
Чистая прибыль	руб./барр.н.э	408	259	196	328
Капитализация	руб./барр.н.э	1 514	1 382	1 226	1 577
ЕВИТ&ЕВИТДА					
Чистая прибыль	млн. руб.	186 720	126 656	116 198	209 725
Расход по налогу на прибыль	млн. руб.	39 260	19 214	29 252	49 814
Финансовые доходы	млн. руб.	(6 011)	(7 075)	(14 732)	(11 071)
Финансовые расходы	млн. руб.	11 233	15 279	33 943	34 282
(Положительная) отрицательная курсовая разница, нетто	млн. руб.	2 166	52 265	67 910	(28 300)
ЕВИТ	млн. руб.	233 368	206 339	232 571	254 450
Износ, истощение и амортизация	млн. руб.	76 785	85 951	98 501	129 845
Прочие операционные (доходы) расходы, нетто	млн. руб.	6 310	8 471	14 088	17 982
ЕВИТДА	млн. руб.	316 463	300 761	345 160	402 277

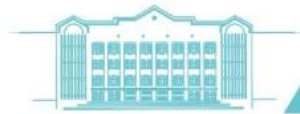


Динамика ЕВИТ и ЕВИТДА «Газпромнефть» за 2013-2016 гг.

В рейтинге РБК представлены 500 крупнейших компаний по выручке с подробной характеристикой и данными о финансовой отчётности

<http://www.rbc.ru/rbc500/>

Место	Компания	Сектор	Выручка	EBITDA
1. ▶	Газпром ✓ Москва	Нефть и газ	5 985 млрд ₽ +9%  2015	1 875 млрд ₽ -4%  2015
3. ▶	Роснефть ✓ Москва	Нефть и газ	4 120 млрд ₽ +12%  2015	1 245 млрд ₽ +18%  2015
2. ▶	ЛУКОЙЛ ✓ Москва	Нефть и газ	5 174 млрд ₽ +10%  2015	769 млрд ₽ -4%  2015
5. ▶	Российские железные дороги ✓ Москва	Транспорт	1 991 млрд ₽ +11%  2015	388 млрд ₽ +10%  2015



NORAT

- **NORAT** (Net Operating Profits After Taxes) или **NOPLAT** (Net Operating Profit Less Adjusted Taxes) — чистая операционная прибыль за вычетом скорректированных налогов, но до выплаты процентов
- *NORAT (NOPLAT) = Выручка – Себестоимость, включая амортизацию – Коммерческие и управленческие расходы – Налог на прибыль*
- *NORAT (NOPLAT) = EBIT – Налог на прибыль.*

Финансовые показатели целевой функции

– цели роста

Показатели	Расчет	Примечание
ROE	$\frac{\text{Net Income (before dividends paid to common stock holders but after dividends to preferred stock)}}{\text{Shareholder's Equity}}$	The ROE is useful for comparing the profitability of a company to that of other firms in the same industry.
ROS	$\frac{\text{Net Income (Before Interest and Tax)}}{\text{Sales}}$ EBIT/Sales	ROS is also known as a firm's operating profit margin. It is used to compare current period calculations with calculations from previous periods. This allows a company to conduct trend analysis and compare internal efficiency performance over time.
ROA	$\frac{\text{Net Income}}{\text{Total Assets}}$	ROA gives an idea as to how efficient management is at using its assets to generate earnings.
ROI	$\frac{(\text{Gain from Investment} - \text{Cost of Investment})}{\text{Cost of Investment}}$	It is used to evaluate the efficiency of an investment or to compare the efficiency of a number of different investments.

Рентабельность собственного капитала (ROE)

Рентабельность продаж (ROS)

×

Оборачиваемость активов (NTAT)

×

Финансовый рычаг (NTA / EQ)

Чистая прибыль

:

Выручка от реализации

Выручка от реализации

:

Активы

Активы / Собственный капитал

Балансовая прибыль

-

Налоги

Прибыль от реализации

+

Прибыль от фин. воз. деятельности

Маржинальная прибыль

-

Постоянные затраты

Выручка

-

Переменные затраты

Персонал

+

Амортизация

+

Прочие

Рабочий капитал (NWC)

+

Основной капитал

Текущие активы

-

Текущие пассивы

Запасы

+

Дебиторская задолженность

+

Текущие средства

Кредиторская задолженность

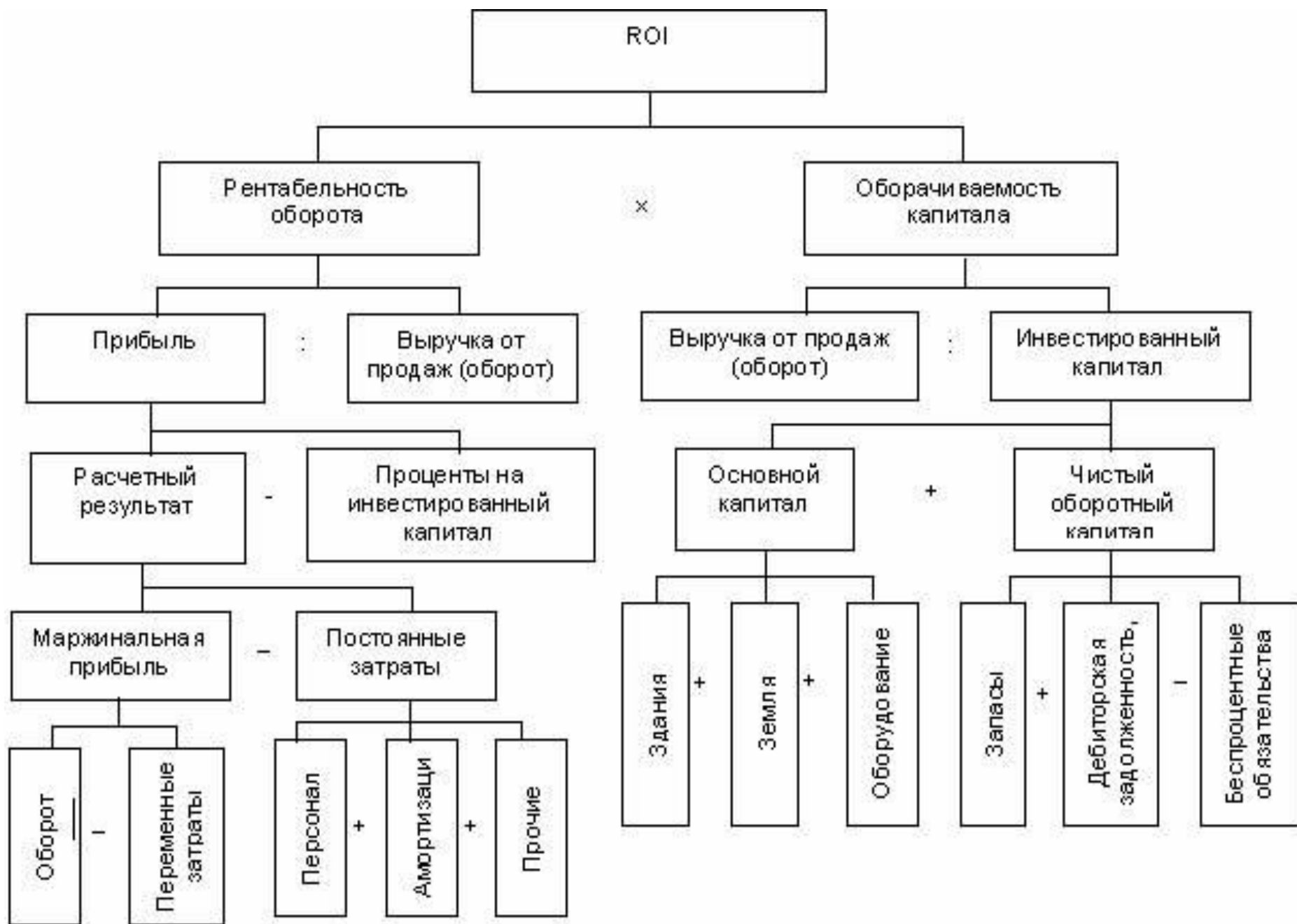
Здания

+

Земля

+

Оборудование





Финансовые показатели целевой функции – цели развития

Показатели	Расчет	Примечание
EVA	$EVA = NOPLAT - WACC \times C,$ <p>где NOPLAT — чистая операционная прибыль после налогообложения, но до выплаты процентов;</p> <p>WACC — средневзвешенная цена капитала;</p> <p>C — инвестированный капитал по рыночной стоимости или</p> $EVA = (ROI - WACC) \times C$	<p>EVA is a performance metric that calculates the creation of shareholder value. The idea is simple - true profit should account for the cost of capital.</p> <p>The goal of EVA is to quantify the charge, or cost, <u>for investing capital into a certain project</u>, and then assess whether it is generating enough cash to be considered a good investment.</p>



Финансовые показатели целевой функции – цели развития

Показатели	Расчет	Примечание
DCF	<ol style="list-style-type: none">1) The Forecast Period & Forecasting Revenue Growth (определение прогнозного периода и прогнозирование темпа роста доходов)2) Forecasting Free Cash Flows (прогнозирование денежных потоков)3) Calculating the Discount Rate (определение ставки дисконта)4) Coming Up with a Fair Value (определение справедливой (текущей) стоимости)5) Conclusion (выводы)	<p>The discounted cash flow (DCF) valuation method <u>is used to determine the attractiveness of an investment opportunity.</u> DCF analysis uses future free cash flow (FCF) projections and discounts them to estimate the present value, which is then used to evaluate the investment potential. In general, if DCF analysis indicates a value that is higher than the current cost of the investment, it signals a good opportunity. For example, if you estimate a stock is worth \$50 based on your DCF analysis – and it's currently trading at \$30 – you know the stock is undervalued.</p>

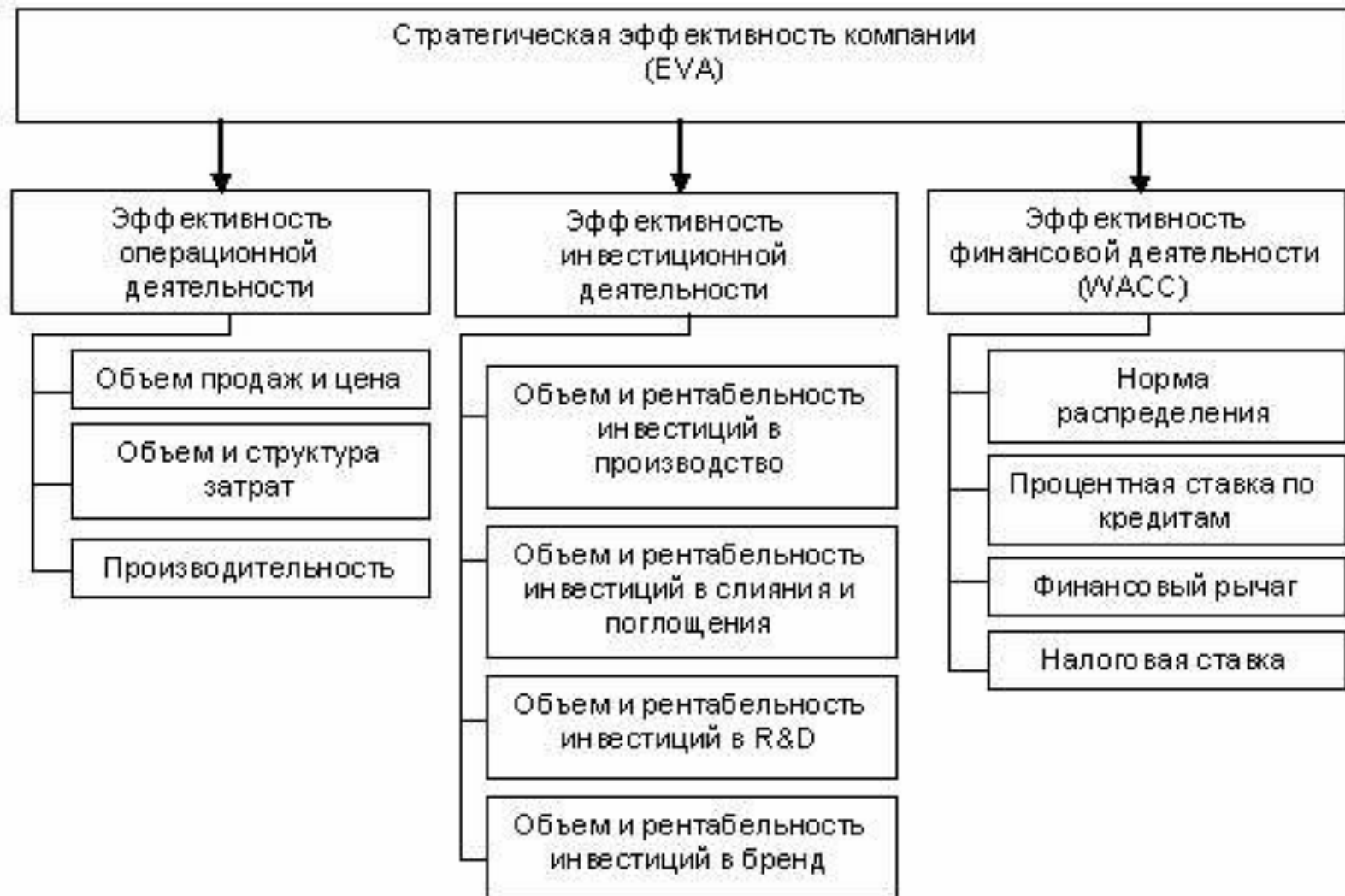


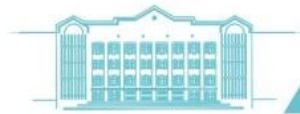
Финансовые показатели целевой функции – цели развития

Показатели	Расчет	Примечание
SVA	$SVA = NOPAT - WACC$	Shareholder value added (SVA) is a value-based performance measure of a <u>company's worth to shareholders.</u>
CVA	$CVA = \text{Operating Cash Flow} - \text{Economic Depreciation} - \text{Capital Charge}$	A measure of the amount of <u>cash</u> generated by a company through its operations.



Показатели стоимости





EVA

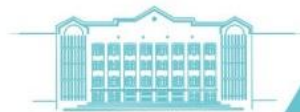
- Показатель экономической добавленной стоимости EVA (*Economic Value Added*) может быть рассчитан следующим образом:

$$EVA = NOPLAT - WACC \times C,$$

где NOPLAT — чистая операционная прибыль после налогообложения, но до выплаты процентов;
WACC — средневзвешенная цена капитала;
C — инвестированный капитал по рыночной стоимости

ИЛИ

- $$EVA = (ROI - WACC) \times C.$$



СЫКТЫВКАРСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ПИТИРИМА СОРОКИНА

ОПОРНЫЙ ВУЗ РЕГИОНА

Показатели отдачи с ориентацией на эффективность возврата вложенного капитала

DuPont model - Donaldson Brown, корпорация DuPont,
1920

Рентабель
ность
продаж

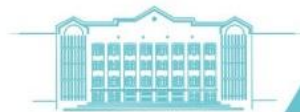


Оборачива
емость
активов



**Рентабел
ьность
активов**





Семифакторная модель оценки рентабельности активов

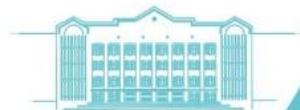
Прибыль	Выручка	Оборотные активы	Краткосрочные обязательства	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность	Заемный капитал
	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Выручка	Оборотные активы	Краткосрочные обязательства	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность	Заемный капитал	Активы





Семифакторная модель оценки рентабельности активов

Показатели	1	2	3	4	5	6	7	Линейный коэффициент корреляции
Чистая рентабельность продаж, %	0.00	0.01	0.02	5.12	5.68	2.35	5.17	0.9944
Оборачиваемость оборотных активов	2.6209	2.6047	2.6215	2.7865	2.8990	2.2343	2.2647	0.2216
Коэффициент текущей ликвидности	2.5129	2.1369	1.5787	1.6962	1.9455	1.7613	2.0985	-0.2274
Отношение краткосрочных обязательств к дебиторской задолженности	1.3273	1.6763	2.3253	1.9597	1.4198	1.4793	1.4087	-0.2448
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	1.1375	1.1310	1.0332	0.9882	1.3613	1.8444	2.0379	0.3376
Доля кредиторской задолженности в заемном капитале	0.2557	0.2390	0.2745	0.3592	0.3328	0.2862	0.2448	0.6550
Соотношение заемного капитала и активов организации	0.5282	0.5376	0.5357	0.5223	0.5185	0.4731	0.4820	-0.3848
Чистая рентабельность активов, %	0.01	0.01	0.03	8.79	10.68	3.41	8.33	



Изменение экономической добавленной стоимости

Показатели/ Годы	1	2	3	4	5	6	7	Линейный коэффициент корреляции показателя и EVA
Чистая прибыль отчетного года, тыс. руб.	44	119	250	83 180	119 465	38 827	105 207	0.9508
Инвестированный капитал, тыс. руб.	766 765	825 872	859 130	946 606	1 118 118	1 138 164	1 263 711	0.6571
Удельный вес собственных средств, %	0.47	0.46	0.46	0.48	0.48	0.53	0.52	0.2564
Удельный вес заемных средств, %	0.53	0.54	0.54	0.52	0.52	0.47	0.48	-0.2564
Цена заемного капитала, %	10.3	9.3	7.9	5.7	6.5	9.4	4.7	-0.9405
Цена собственного капитала*, %	6.8	2.9	3.1	2.9	6.2	6.9	3.5	-0.2488
Средневзвешенная цена капитала, %	8.6	6.4	5.7	4.4	6.3	8.1	4.1	-0.7478
Экономическая добавленная стоимость (EVA), тыс. руб.	-66 175	-52 444	-48 488	41 739	48 767	-53 158	53 609	