Илья Киселев

О ЧЕМ ГОВОРЯТ АКЦИИ:

ГИД ПО МУЛЬТИПЛИКАТОРАМ И ФИНАНСОВЫМ МЕТРИКАМ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ

Илья Киселев

О ЧЕМ ГОВОРЯТ АКЦИИ:

ГИД ПО МУЛЬТИПЛИКАТОРАМ И ФИНАНСОВЫМ МЕТРИКАМ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ

Success Publications Sar
2026

УДК 336.761

Киселев И.
О чем говорят акции: гид по мультипликаторам и финансовым метрикам для начинающих / Киселев Илья. – Электрон. дан. – Success Publications Sar, 2026. – 263 с.

ISBN 979-8-89571-440-9 (on-line)

Практическое руководство по фундаментальному анализу для инвесторов, желающих профессионально освоить оценку акций и ETF. Книга помогает выстроить четкую систему работы с финансовыми показателями и принимать взвешенные решения на основе глубокого понимания бизнеса. Материал изложен последовательно, начиная от навигации по аналитическим сервисам и поиска данных, до детального разбора всех групп мультипликаторов, включая оценку стоимости, долговую нагрузку, ликвидность и рентабельность.

Книга предлагает комплексную модель анализа активов через десятки метрик, таких как P/E, EV/EBITDA, ROE, Debt/FCF и коэффициенты оборачиваемости, с указанием скрытых рисков и «красных флагов». Пошаговый алгоритм оценки помогает соединить разрозненные цифры в единую картину, охватывая специфику различных типов активов и дивидендных стратегий. Практические методы и системный подход автора помогают структурировать знания, избегать типичных ошибок и значительно повысить качество инвестиционных решений.

УДК 336.761

ISBN 979-8-89571-440-9 (on-line)

© Киселев И., 2026

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВСТУПЛЕНИЕ 7

О ЧЕМ ЭТА КНИГА? 13

ЗАЧЕМ ИНВЕСТОРУ ИНФОРМАЦИЯ ОБ АКТИВАХ? 17

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЛАНДШАФТ ИЛИ ГДЕ БРАТЬ ДАННЫЕ? 21

КРАТКИЙ ГИД ПО СЕРВИСАМ 31

Инструментарий современного инвестора 31

Ключевые платформы доступные инвесторам . 34

КАРТА ДАННЫХ ИЛИ ЧТО МЫ ИЩЕМ 38

ПЕРВИЧНЫЙ ВЗГЛЯД НА АКТИВ 46

Метрики начального экрана 49

АНАЛИЗ КОМПАНИИ ЧЕРЕЗ МУЛЬТИПЛИКАТОРЫ 87

BLOCK A. КОЭФФИЦИЕНТЫ ОЦЕНКИ (VALUATION RATIOS) 91

P/E Ratio 93

Forward P/E 98

P/S Ratio 103

P/B Ratio 108

P/TBV Ratio 112

P/FCF Ratio 117

P/OCF Ratio 123

PEG Ratio 128

BLOCK B. СТОИМОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ (EV MULTIPLIERS) 134

EV/Sales 136

EV/EBITDA 141

EV/EBIT 146

EV/FCF 151

BLOCK C. ДОЛГОВАЯ НАГРУЗКА (DEBT METRICS) 156

Debt / Equity 158

Debt / EBITDA 163

Debt / FCF 168

BLOCK D. ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ (EFFICIENCY) 173

Asset Turnover 176

Inventory Turnover 181

BLOCK E. ЛИКВИДНОСТЬ (LIQUIDITY) 186

Quick Ratio 189

Current Ratio 194

BLOCK F. РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ (PROFITABILITY) 199

Return on Equity (ROE) 201

Return on Assets (ROA) 205

Return on Capital (ROIC) 210

Return on Capital Employed (ROCE) 215

BLOCK G. ДОХОДНОСТЬ И ДИВИДЕНДЫ (YIELDS & DIVIDENDS) 220

Earnings Yield 222

FCF Yield 227

Dividend Yield 231

Payout Ratio 235

Buyback Yield / Dilution 240

Total Shareholder Return 245

КАК СОЕДИНИТЬ ВСЕ ЦИФРЫ В ЕДИНУЮ КАРТИНУ? 249

ОБ АВТОРЕ 260

ВСТУПЛЕНИЕ

Инвестиции – это не лотерея…

Современный финансовый рынок характеризуется беспрецедентной доступностью данных. Эпоха, когда доступ к биржевым сводкам и корпоративной отчетности был привилегией узкого круга профессиональных участников, окончательно ушла в прошлое. Сегодня любой частный инвестор, обладающий смартфоном и доступом в интернет, может в режиме реального времени наблюдать за движением котировок, изучать мультипликаторы и анализировать финансовые показатели компаний из любой точки мира.

Однако эта доступность породила новую проблему, которую принято называть «информационным парадоксом», когда при избытке данных наблюдается острый дефицит понимания их практической применимости. Данная книга ориентирована на начинающих участников рынка – тех, кто только делает первые шаги в мире ценных бумаг. Зачастую первичный опыт взаимодействия с финансовыми терминами и аналити-

ческими сервисами вызывает чувство когнитивной перегрузки. Инвесторы сталкиваются с колоссальными объемами таблиц, графиков и аббревиатур, смысл которых остается неясным.

Без четкой системы координат эти цифры воспринимаются как разрозненный шум, что нередко приводит к принятию эмоциональных, а не рациональных инвестиционных решений. Основная задача данного издания – трансформировать этот поток данных в структурированную систему знаний.

Идея написания данного руководства возникла в ходе одной из практических консультаций. Ситуация была типичной, но крайне показательной: клиент, с которым проводилась работа, проявлял искренний и глубокий интерес к фондовому рынку. В ходе беседы выяснилось, что им были изучены сотни различных «обучающих» видеороликов и прочитано несколько фундаментальных трудов по инвестициям в целом. Тем не менее при переходе к практическому элементарному анализу конкретного актива возникла непреодолимая сложность.

Несмотря на обширный теоретический багаж, инвестор не мог сориентироваться в интерфейсе стандартного финансового сервиса. Фактически он не понимал что означают даже базовые метрики которые, как мне казалось должны быть очевидны. Возникли вопросы начального уровня: где именно находится та или иная метрика, как найти нужные данные и, что самое важное, как их сопоставить между собой для вынесения итогового суждения о целесообразности покупки акций в целом.

Этот случай наглядно продемонстрировал разрыв между академическими знаниями и прикладными навыками. Оказалось, что даже активный интерес к теме не гарантирует способности «читать» рынок через призму цифровых показателей. Стало очевидно, что для большинства реально необходим прикладной мини «справочник», который не будет пересказывать теорию инвестирования, а даст четкий алгоритм работы с инструментами, которые уже находятся под рукой у каждого пользователя абсолютно бесплатно.

Книга призвана стать связующим звеном между инвестором и информацией с финансо-

вого сервиса. В процессе прочтения вам станет понятно, что именно скрывается за строгими названиями в карточках компаний на таких платформах, как Yahoo Finance, Investing, Stock Analysis или их аналогах.

Успешное и уверенное инвестирование невозможно без понимания основ интерпретации этих данных. Умение извлекать важную информацию из стандартного набора метрик позволяет инвестору действовать автономно, не полагаясь на сомнительные советы из социальных сетей или агрессивную рекламу финансовых продуктов.

Важно подчеркнуть, что фундамент уверенности на бирже строится не на интуиции, а на проверке фактов. Если участник рынка планирует управлять капиталом в долгосрочной перспективе, он обязан разобраться в механике оценки бизнеса. Книга поможет заложить основу для процесса анализа таким образом, чтобы каждая цифра на экране обрела конкретный смысл и вес в процессе принятия решения.

Однако стоит учитывать, что мир финансового анализа необъятен, и попытка охватить все

его аспекты в одном издании неизбежно привела бы к потере качества. Данная книга не ставит своей целью обучение глубокому аудиту или чтению многостраничных балансовых отчетов и отчетов о прибылях и убытках в их первозданном виде (10-K или 10-Q). Я намеренно оставляю за рамками обсуждения сложные бухгалтерские проводки и методы тонкой настройки финансового моделирования.

Фокус внимания здесь смещен исключительно на ту информацию, которая уже прошла первичную обработку, была систематизирована алгоритмами финансовых сервисов и представлена в виде готовых коэффициентов и мультипликаторов. Это именно те данные, которые инвестор видит на «первом экране» при поиске конкретной акции. Мы рассмотрим те метрики, которые доступны в свободном доступе и позволяют провести экспресс-диагностику состояния бизнеса.

Структура изложения позволяет использовать книгу не только для последовательного чтения, но и для эпизодического обращения. Здесь нет места пространным рассуждениям или лирическим отступлениям, а акцент сделан на ла-

коничности и отсутствии «воды». Каждая глава – это инструмент, позволяющий быстро определить, что представляет собой акция конкретной компании на основании отдельных, строго выверенных метрик.

Понимание того, как функционируют мультипликаторы, позволяет инвесторам видеть не просто цену бумаги, а качество стоящего за ней бизнеса. Это путь от неопределенности к расчету, от случайных сделок – к формированию осознанного инвестиционного портфеля. Разбираясь в основах, представленных в этой книге, читатели получают возможность общаться с рынком на одном языке, что является обязательным условием для достижения устойчивых финансовых результатов.

О ЧЕМ ЭТА КНИГА?

Инвестиционная деятельность на фондовом рынке часто воспринимается новичками как процесс, основанный на предчувствиях, симпатиях к брендам или анализе новостного фона. Однако профессиональный подход к управлению капиталом требует жесткого разграничения между субъективным восприятием и объективной реальностью.

Если вы хотите достичь успеха в инвестициях, необходимо заложить фундамент понимания того, почему математические показатели и финансовые метрики являются единственным надежным ориентиром для инвестора, в то время как интуиция зачастую становится причиной невосполнимых потерь.

Когнитивные ловушки и эмоциональный фактор

Одной из главных проблем начинающих участников рынка является подверженность психологическому влиянию. В условиях высокой волатильности рынков человеческая психика

склонна к принятию решений на основе страха или эйфории. Интуитивный подход заставляет инвесторов покупать активы на пике стоимости под влиянием «хайпа» и продавать их в моменты паники, когда цены достигают дна.

Цифры, в отличие от человеческого восприятия, лишены эмоций. Они предоставляют сухие факты о состоянии бизнеса, которые невозможно игнорировать. Использование мультипликаторов позволяет участникам рынка абстрагироваться от рыночного шума и оценить компанию как финансовый механизм, а не как абстрактный логотип или медийный образ. В этом контексте книга выступает в роли фильтра, отсекающего иррациональные побуждения и заменяющего их логическим анализом.

Объективность против субъективности

Инвестиции в акции – **это, прежде всего, покупка доли в реальном бизнесе**. Каждый бизнес имеет свои доходы, расходы, долги и темпы роста. Интуиция может подсказать, что продукт компании популярен, но только цифры

способны подтвердить, приносит ли эта популярность прибыль акционерам.

Инвесторы могут столкнуться с ситуацией, когда внешне успешная и активно обсуждаемая компания на деле является убыточной и перегруженной долгами. Без анализа финансовых коэффициентов обнаружить такие «подводные камни» практически невозможно.

Цифровой анализ позволяет перевести оценку актива из категории «нравится / не нравится» в категорию «целесообразно / нецелесообразно». При этом математические данные обеспечивают инвестору как минимум:

→ **Сравнимость** – возможность сопоставить компании из разных секторов или стран по единым критериям;

→ **Прогнозируемость** – выявление трендов в развитии бизнеса на основе динамики показателей прошлых периодов;

→ **Безопасность** – определение уровней перекупленности актива, когда риск входа в позицию превышает потенциальную доходность.

Роль данных в принятии решений

Эта книга фокусируется на том, чтобы научить читателя видеть за котировками акций реальные экономические процессы. По крайней мере основные. Финансовые сервисы предоставляют готовую аналитическую базу, которая служит инструментом верификации любых инвестиционных идей. Если интуиция или популярные «блогеры» говорит о возможности быстрого заработка, то мультипликаторы (такие как P/E, P/S или показатели рентабельности) могут вовремя просигнализировать о чрезмерно высокой оценке компании рынком.

Таким образом, **данная книга** не просто описывает значения отдельных терминов, но **формирует новую культуру принятия решений. В основе этой культуры лежит принцип приоритета данных над мнениями**. Владение инструментарием, представленным в последующих главах, позволит инвесторам уверенно ориентироваться в море информации, опираясь на расчет, а не на случайное стечение обстоятельств. Инвестиции становятся наукой в тот момент, когда на смену догадкам приходит системный анализ цифр.

ЗАЧЕМ ИНВЕСТОРУ ИНФОРМАЦИЯ ОБ АКТИВАХ?

Разграничение спекулятивного спроса и фундаментальной стоимости

Функционирование современных финансовых рынков неразрывно связано с постоянным генерированием информационного шума. В условиях глобальной цифровизации новости, социальные медиа и маркетинговые стратегии корпораций формируют вокруг определенных активов ореол исключительной привлекательности, который в профессиональной среде принято называть «хайпом».

В такие периоды рыночная цена акций может в десятки раз превышать их реальную внутреннюю стоимость. Для инвестора владение инструментами анализа данных становится единственным способом объективной оценки ситуации и защиты капитала от участия в спекулятивных «пузырях».

Фильтрация рыночного шума

Основная ценность систематизированной информации заключается в возможности верифицировать рыночные настроения. Когда цена актива демонстрирует аномальный рост, не подкрепленный улучшением финансовых показателей, анализ мультипликаторов позволяет выявить признаки перегретости.

Инвесторы, опирающиеся на расчеты, могут увидеть существенный разрыв между динамикой котировок и реальной прибыльностью бизнеса.Данные позволяют перевести процесс принятия решений из эмоциональной плоскости в рациональную.

В то время как спекулятивный интерес подпитывается ожиданиями и прогнозами, финансовые метрики отражают фактические результаты деятельности, включая такие как объем выручки, уровень долговой нагрузки, эффективность использования капитала и многие другие.

Изучение этих параметров помогает определить, является ли рост компании следствием эффективного управления или же результатом

удачного стечения обстоятельств и агрессивного пиара.

Минимизация инвестиционных рисков

Ключевым аспектом успешного управления портфелем является контроль над рисками. Отсутствие глубокого понимания того, какими активами владеет компания и насколько эффективно она генерирует денежный поток, превращает инвестирование в процесс, сопоставимый с азартными играми.

Использование аналитических данных позволяет реализовать стратегию «запаса прочности», когда покупка актива осуществляется по цене, обеспечивающей адекватную доходность при приемлемом уровне риска.

Анализ данных способствует выявлению скрытых угроз, которые невозможно заметить при поверхностном изучении новостной ленты. Например, высокая долговая нагрузка или стагнация маржинальности бизнеса при растущей выручке могут свидетельствовать о системных проблемах внутри корпорации.

Своевременное обнаружение таких сигналов, хотя бы через систему коэффициентов, позволяет избежать вложений в компании, находящиеся на грани финансовой нестабильности.

Таким образом, систематическая работа с информацией об активах формирует у участников рынка критический взгляд на рыночную конъюнктуру. Это позволяет не только сохранять капитал в периоды неопределенности, но и находить потенциально недооцененные и привлекательные бизнесы, которые обладают потенциалом долгосрочного роста, оставаясь незамеченными широкими массами спекулянтов.

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЛАНДШАФТ ИЛИ ГДЕ БРАТЬ ДАННЫЕ?

Публичность как стандарт

Что такое открытый доступ и почему компании обязаны раскрывать данные? Современная мировая финансовая система функционирует на принципах информационной открытости и подотчетности. В отличие от частных предприятий, публичные корпорации, чьи ценные бумаги обращаются на фондовых биржах, существуют в условиях постоянного мониторинга со стороны регуляторов и общественности.

Понятие «публичная компания» само по себе подразумевает обязанность делать внутренние процессы, финансовые потоки и стратегические планы достоянием широкого круга лиц. Этот стандарт не является добровольным жестом доброй воли менеджмента, а представляет собой жестко регламентированный меха-

низм, без которого существование рынка капитала в его нынешнем виде было бы невозможно.

Кто и почему обязывает раскрывать данные?

Фундамент обязательного раскрытия информации был заложен в первой половине XX века, прежде всего в Соединенных Штатах, которые и сегодня задают тон в вопросах финансового регулирования. Основными законодательными актами, регулирующими этот процесс, являются:

→ **Закон о ценных бумагах 1933 года (Securities Act of 1933).** Часто называемый законом «о правде в ценных бумагах», он требует, чтобы инвесторы получали финансовую и иную существенную информацию о ценных бумагах, предлагаемых для публичной продажи;

→ **Закон о фондовых биржах 1934 года (Securities Exchange Act of 1934).** Этот акт создал Комиссию по ценным бумагам и биржам (SEC) и наделил её полномочиями тре-

бовать периодической отчетности от компаний.

В соответствии с этими нормами, любая компания, чьи акции торгуются на американских биржах (NYSE, NASDAQ), обязана предоставлять отчетность в централизованную систему EDGAR (Electronic Data Gathering, Analysis, and Retrieval). Данная система является публичной и бесплатной, обеспечивая равный доступ к данным как для институциональных гигантов с миллиардными оборотами, так и для частных розничных инвесторов.

В Европейском Союзе аналогичные процессы регулируются **Директивой о прозрачности (Transparency Directive)**, которая устанавливает минимальные стандарты раскрытия информации для эмитентов, чьи ценные бумаги допущены к торгам на регулируемых рынках внутри ЕС.

Каждая страна-член союза имеет свой национальный орган надзора (например, BaFin в Германии или AMF во Франции), однако общие принципы отчетности по стандартам МСФО

(IFRS) делают данные сопоставимыми и доступными.

Парадокс «открытых дверей»

Почему инвесторы продолжают терять деньги? Одной из наиболее примечательных и в то же время трагических особенностей фондового рынка является тот факт, что **подавляющее большинство инвестиционных неудач происходит не из-за отсутствия информации, а из-за неумения или нежелания её анализировать**.

В финансовой среде существует ироничное наблюдение, согласно которому инвесторы зачастую бывают «заранее предупреждены» о грядущих проблемах компании самими же компаниями, но игнорируют эти сигналы. Это касается как финансовой информации связанной с их деятельностью, так и отдельных предостережений.

Например, согласно правилам SEC, в годовом отчете (форма 10-K) обязательно присутствует раздел под названием «Факторы риска» (Risk Factors). В этом разделе менеджмент ком-

пании обязан прямым текстом перечислить всё, что может негативно повлиять на бизнес: от возможности судебных исков и зависимости от ключевых поставщиков до рисков банкротства или неликвидности.

Проблема заключается в том, что эта и некоторая другая информация находится в открытом доступе, но она не является «разжеванной». Ведь финансовые отчеты и базы данных требуют навыка интерпретации.

Когда инвесторы не знают, где посмотреть показатели долговой нагрузки или как проверить реальный объем денежных средств на счетах, они начинают полагаться на косвенные признаки, такие как популярность бренда, советы в социальных сетях или динамику графика цены (которая вообще не гарантирует будущий рост). В результате риск принимается неосознанно, а последующие потери становятся следствием информационного невежества при избытке имеющихся данных.

Бизнес-контекст и системная значимость публичности

Разобравшись с законодательной базой (ключевыми аспектами), инвестору также не лишним будет понимать почему вообще существует требование публичности. С точки зрения функционирования рыночной системы, прозрачность данных выполняет несколько критически важных функций:

→ **Снижение стоимости капитала.** Инвесторы склонны требовать более высокую премию за риск (доходность), если они не понимают, как работает бизнес. Прозрачная отчетность снижает неопределенность, что позволяет компаниям привлекать средства дешевле;

→ **Обеспечение ликвидности.** Рынок функционирует эффективно только тогда, когда все участники уверены, что цена актива отражает всю доступную информацию. Если бы данные были закрытыми, доверие к биржевым торгам исчезло бы, и рынок перестал бы существовать;

→ **Дисциплина менеджмента.** Осознание того, что каждый потраченный доллар и каждое управленческое решение будут изучены аналитиками и акционерами через квартальный отчет, удерживает руководство от неэффективных или противоправных действий.

Для бизнеса публичность – это своего рода социальный контракт. Получая доступ к капиталу миллионов людей через биржу, компания отказывается от права на коммерческую тайну в отношении своих финансовых результатов.

Что именно попадает в открытый доступ?

Система публичности выстроена таким образом, чтобы инвесторы могли получать информацию разной степени оперативности. Можно выделить три основных эшелона данных:

→ **Плановая отчетность (10-K, 10-Q).** Годовые и квартальные финансовые результаты. Это глубокий аудит состояния дел, где подтверждается каждая цифра прибыли и каждый актив;

→ **Оперативные события (8-K).** Отчеты о существенных событиях, которые произошли «здесь и сейчас». Сюда относятся смена генерального директора, крупные сделки по слиянию, сообщения о кибератаках или дефолтах по кредитам. Компания обязана опубликовать такой отчет в течение четырех рабочих дней после события;

→ **Инсайдерская активность (Form 4).** Информация о том, покупают или продают акции топ-менеджеры и крупные акционеры. Эти данные позволяют инвесторам увидеть, «голосуют» ли руководители собственным кошельком за успех компании.

Информация как средство защиты

Следует признать, что на современном этапе развития фондового рынка информация перестала быть дефицитным ресурсом. Она превратилась в среду, в которой нужно уметь ориентироваться. Система государственных органов и международные нормы права сделали всё возможное, чтобы обеспечить инвесторам «защитный экран» из цифр и фактов.

Однако ответственность за использование этого щита лежит исключительно на самом инвесторе. Тот факт, что данные не скрываются и часто содержат прямые указания на потенциальные угрозы, делает потерю денег из-за нежелания заглянуть в финансовые показатели формой добровольного отказа от безопасности.

Понимание ландшафта, где хранятся данные, и осознание того, что публичность является незыблемым стандартом, – это первый шаг к тому, чтобы перестать быть жертвой рыночных манипуляций и начать действовать как осознанный собственник капитала.

www.illiakyselov.com

Нужна помощь в инвестициях?

Хотите инвестировать в **акции надежных зарубежных компаний, облигации, ETF, REIT, получить помощь с составлением инвестиционного портфеля,** обращайтесь за советом или консультацией! **Первичная консультация БЕСЛПАТНА!**

Консультация ↴

Вы владелец бизнеса? **Обеспечьте удержание ключевых сотрудников и рост их лояльности**, внедрив с нашей помощью систему персональных пенсионных фондов – надежную альтернативу неэффективным госпрограммам.

Подробнее ↴

Много полезной информации про инвестиции вы также найдете у меня **на канале YouTube** и **на страничке LinkedIn**.

КРАТКИЙ ГИД ПО СЕРВИСАМ

Инструментарий современного инвестора

Сегодня частные инвесторы имеют доступ к тем же массивам данных, которые десятилетия назад были прерогативой исключительно профессиональных участников рынка и крупных инвестиционных домов. Однако многообразие аналитических платформ часто создает у начинающих участников ложное впечатление избыточной сложности. Понимание принципов работы этих сервисов и их внутренней архитектуры является необходимым условием для эффективного анализа ценных бумаг.

При изучении таких популярных платформ, как **Yahoo Finance**, **Investing.com**, **TradingView, StockAnalysis** или **MarketWatch**, пользователи часто обращают внимание на существенные различия в интерфейсах, цветовых решениях и расположении функциональных блоков. Тем не менее важно понимать фундаментальный прин-

цип, согласно которому несмотря на внешние различия, 95% (если не все 99%) фундаментальной информации на этих ресурсах абсолютно идентичны.

Это объясняется тем, что большинство аналитических сервисов выступают лишь в роли агрегаторов. Они не генерируют финансовую отчетность самостоятельно, а закупают её у ограниченного круга поставщиков «сырых» данных (таких как S&P Global, Refinitiv или Morningstar), которые, в свою очередь, транслируют официальные сведения из государственных реестров (например, системы EDGAR в США).

Следовательно, чистая прибыль компании Apple (как и любой другой публичной компании) за определенный квартал будет одинаковой на любом ресурсе – разница заключается лишь в способе подачи этой цифры, скорости загрузки страницы и удобстве навигации.

В отдельных случаях некоторые сервисы могут обновлять данные с задержкой и они могут отличаться на разных платформах ввиду даты отчетности, но такое случается редко и как правило в сжатые сроки все выравнивается (в боль-

шинстве случаев расхождение в данных может наблюдаться всего лишь несколько дней).

Миф о необходимости платных подписок

Одной из наиболее распространенных ошибок является убеждение, что для качественного анализа требуются дорогостоящие терминалы или платные подписки на финансовые сервисы. Практика показывает, что абсолютное большинство всей необходимой информации – от исторических котировок и дивидендной истории до сложных мультипликаторов и долговых коэффициентов – находится в абсолютно бесплатном открытом доступе.

Платные версии сервисов, как правило, предлагают лишь дополнительный комфорт, который часто сводится к отсутствию рекламы, возможности выгрузки данных в формате Excel или CSV, доступу к некоторым экзотическим индикаторам технического анализа и тому подобное. Но для фундаментальной оценки компании на основе мультипликаторов возможностей бес-

платных версий более чем достаточно. По крайней мере на начальном этапе.

Основная сложность заключается не в получении данных, а в понимании того, в каком разделе конкретного сайта эти данные находятся и как их интерпретировать.

Ключевые платформы доступные инвесторам

Инвесторы сегодня могут выбирать из десятков если не сотен ресурсов. Каждый из популярных сервисов имеет свою специализацию и характерные особенности. В тоже время можно утверждать что наиболее известны и популярны такие ресурсы как:

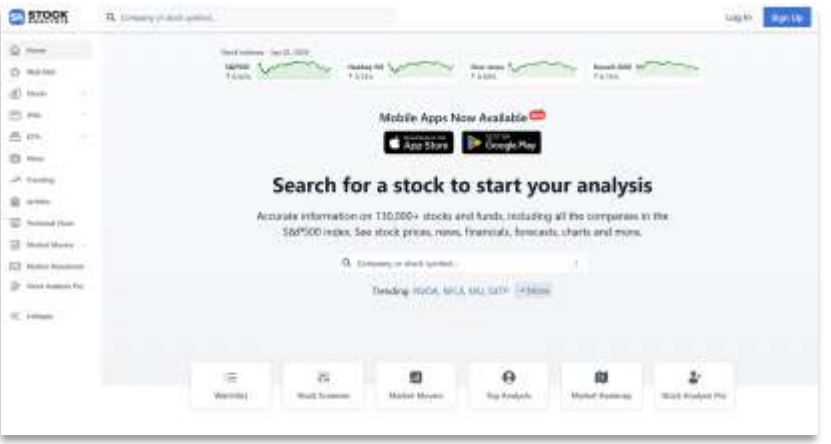
→ **Yahoo Finance** – старейший ресурс, отличающийся огромной базой исторических данных и активным сообществом. Его преимущество заключается в полноте информации, однако интерфейс часто перегружен рекламой и новостным шумом;

→ **Investing.com** – глобальный портал с сильным фокусом на международные рынки и макроэкономические события. Предоставляет отличные инструменты мониторинга, но может показаться сложным из-за обилия баннеров и всплывающих окон;

→ **TradingView** – лидер в области визуализации данных и графического анализа. Идеально подходит для тех, кто совмещает фундаментальный анализ с техническим, однако структура финансовых показателей здесь менее интуитивна для новичков;

→ **StockAnalysis.com** – современный ресурс с максимально простым интерфейсом, не перегруженным визуализациями и графиками, ориентированный на максимальную эффективность и чистоту данных.

Какой ресурс лучше всего подходит инвесторам?



Несмотря на возможность использования любой из вышеперечисленных платформ (а также и многих других), **в рамках данной книги все примеры, расчеты и скриншоты будут базироваться на информационном финансовом сервисе** www.stockanalysis.com.

Данный выбор обусловлен несколькими критически важными факторами, которые делают его наиболее подходящим инструментом для начинающего инвестора, и скорее всего вы неизбежно придете к аналогичным выводам.

Если указать кратко, то сервис Stock Analysis имеет преимущества в виде лаконичности и скорости, так как интерфейс сервиса максимально упрощен и лишен избыточных графических элементов, что обеспечивает высочайшую скорость работы даже при слабом интернет-соединении. В начале это может показаться минусом, но на практике это огромный плюс.

Кроме этого несмотря на наличие рекламы на сайте в бесплатной версии, рекламное давление минимально в отличие от большинства бесплатных аналогов, и не перегружает пользователя агрессивным маркетингом. Приятным бонусом можно считать также и то, что данный сервис покажет вам определенную часть информации, которая обычно является «премиумом» или платной – абсолютно бесплатно.

Важно отметить, что хотя платная подписка на данном сервисе существует, для базового и продвинутого анализа, описываемого в этой книге, она не является обязательной. Бесплатного функционала полностью хватает для принятия взвешенных инвестиционных решений.

КАРТА ДАННЫХ ИЛИ ЧТО МЫ ИЩЕМ

Процесс анализа ценных бумаг на современных финансовых платформах можно сравнить с навигацией по сложной карте. При первом знакомстве с профилем компании инвестор сталкивается с массивом данных, который на первый взгляд кажется хаотичным. Однако при системном подходе становится очевидно, что вся информация жестко структурирована и иерархична.

Понимание этой структуры позволяет не тратить время на второстепенные показатели и фокусироваться на тех метриках, которые определяют инвестиционную привлекательность актива.

Стандартный набор информации

В большинстве случаев при открытии страницы любой публичной компании на аналитических сервисах, таких как Stock Analysis или Yahoo Finance, инвестор видит стандартный

набор данных, расположенных на вкладке «Обзор» (Summary). Эти показатели являются первичными индикаторами состояния бизнеса. Они отображаются «на поверхности», так как именно на их основе принимается решение о целесообразности дальнейшего, более глубокого изучения актива.

К этому стандартному набору относятся рыночная капитализация, текущая цена, объем торгов, дивидендная доходность и базовые коэффициенты окупаемости. Эти данные позволяют мгновенно классифицировать компанию и понять, является ли она «голубой фишкой» с многомиллиардной оценкой или это малый бизнес с высокой волатильностью, выплачивает ли она часть прибыли акционерам или реинвестирует всё в развитие. Таким образом, первичный экран служит фильтром, отсекающим заведомо неподходящие под стратегию инвестора варианты.

Однако важно осознавать, что информация, находящаяся на поверхности, – это лишь верхушка айсберга. За каждой цифрой стоят сложные экономические процессы, и понима-

ние того, как эти цифры коррелируют между собой, является ключом к успешному анализу.

Границы этой книги

Нужно понимать что финансовый анализ – это обширная дисциплина, находящаяся на стыке математики, экономики и бухгалтерского учета. Полный цикл анализа компании включает в себя изучение первичной документации, чтение сотен страниц аудированных отчетов и построение сложных прогностических моделей.

Как уже было указано во вступлении, в рамках этой книги **мы сознательно отказываемся от обучения чтению** многостраничных **балансовых отчетов (Balance Sheets)**, **отчетов о прибылях и убытках (Income Statements)** или **отчетов о движении денежных средств (Cash Flow Statements)** в их первозданном виде.

Причина такого ограничения максимально прагматична. Для начинающего инвестора попытка самостоятельного анализа первичной бухгалтерской отчетности (на базе форм 10-K или 10-Q) часто оборачивается потерей фокуса (и желания заниматься анализом вообще). Бух-

галтерская логика сложна и требует не только подготовки но и определенного склада ума. Она включает в себя специфические принципы признания выручки, амортизацию, нематериальные активы и прочие нюансы, которые могут запутать человека, не имеющего специального образования.

Более того, ручной анализ таких отчетов требует колоссальных временных затрат, которые не всегда оправданы для управления частным инвестиционным портфелем.

Мультипликаторы как профессиональная «выжимка» данных

Наша цель – научиться пользоваться тем, что в финансовом мире называется «выжимкой». Современные финансовые сервисы уже проделали за нас колоссальную работу, так как их алгоритмы ежесекундно обрабатывают тысячи страниц корпоративной отчетности, извлекая оттуда ключевые цифры и превращая их в понятные коэффициенты и мультипликаторы.

Мультипликатор – *это, по сути, производная величина, которая выражает отноше-*

ние одной финансовой метрики к другой. Вместо того чтобы самостоятельно вычислять чистую прибыль на акцию и сопоставлять её с рыночной ценой, инвестор видит готовый коэффициент P/E. Вместо того чтобы суммировать все краткосрочные обязательства и делить их на текущие активы, он видит коэффициент текущей ликвидности (Current Ratio) и так далее.

Использование готовых коэффициентов дает инвестору **три фундаментальных преимущества, которые не могут быть получены при использовании цифр** в их первоначальном виде:

→ **Скорость** – оценка компании занимает минуты, а не часы или дни;

→ **Сравнимость** – мультипликаторы позволяют мгновенно сопоставить две компании из одного сектора, даже если их физические масштабы различаются в десятки раз (и этого никак нельзя добиться при прямом сравнении цифр!);

→ **Стандартизация** – финансовые сервисы рассчитывают показатели по единым фор-

мулам, что минимизирует риск арифметической ошибки со стороны инвестора.

В этой книге мы будем работать именно с такими «упакованными» данными. Мы научимся понимать, что стоит за каждым коэффициентом, который финансовый сервис уже рассчитал за нас и вывел на экран. Это позволит инвестору принимать решения профессионального уровня, опираясь на готовую аналитическую базу.

Структура поиска информации

Чтобы успешно пользоваться «картой данных», инвесторы должны понимать, на какие группы делятся все искомые показатели. В последующих разделах мы будем двигаться от общего к частному, следуя логике профессионального аналитического процесса:

Первичные данные – параметры, определяющие масштаб и текущий статус акции на рынке (капитализация, объем, волатильность). Это то, что мы видим мгновенно и **часто не все из этих данных важны для инвестора**;

Оценочные мультипликаторы – ответ на вопрос «Дорого ли я покупаю этот бизнес?». Это сравнение рыночной цены с финансовыми результатами;

Показатели эффективности (рентабельности) – ответ на вопрос «Насколько качественно менеджмент управляет капиталом?»;

Коэффициенты финансовой устойчивости - ответ на вопрос «Насколько безопасно инвестировать в эту компанию с точки зрения её долговой нагрузки?».

Почему это работает для частного инвестора?

Многие ошибочно полагают, что упрощение анализа до уровня мультипликаторов делает его менее точным. Напротив, для розничного инвестора это единственный способ избежать «паралича анализа». Фокусируясь на ключевых коэффициентах, вы учитесь видеть главное – суть бизнеса и его финансовое здоровье – за нагромождением цифр.

Инвестор, понимающий значение мультипликаторов, защищен от манипуляций. Когда в

новостях говорят о «невероятном росте компании», инвестор всегда может открыть сайт финансового агрегатора (сайт Stock Analysis или любой другой) и посмотреть определенные метрики и коэффициенты.

Например, увидев что коэффициент P/S запредельно высок, а долговая нагрузка превышает все разумные нормы можно сделать ряд объективных выводов, и превратить интуитивную догадку в обоснованный расчет. Наша задача – сделать так, чтобы при взгляде на страницу финансового сервиса вы видели не набор цифр, а четкую картину бизнеса, со всеми его перспективами и скрытыми угрозами.

Инструментарий, представленный в этой книге, является достаточным для формирования устойчивого, прибыльного портфеля. Мы берем лучшее от фундаментального анализа – его логику и точность – и совмещаем это с удобством современных цифровых сервисов.

ПЕРВИЧНЫЙ ВЗГЛЯД НА АКТИВ

При поиске конкретного актива на платформе Stock Analysis (как и на любой другой) инвестор попадает на страницу «Обзора». Это центральный узел информации, где сфокусированы ключевые данные, позволяющие составить мгновенное представление о масштабе компании, текущей рыночной ситуации и ожиданиях аналитиков.

В качестве примера далее мы будем использовать скриншоты и различные данные по акциям компании **NVIDIA Corporation** с сайта **www.stockanalysis.com**.

Аналогичная информация будет отображаться по любой другой акции (к данным по которой у сервиса есть доступ). Визуально этот экран разделен на несколько функциональных зон: ценовой блок, краткая сводка фундаментальных показателей и график котировок.

Стоит акцентировать внимание на том, что **не вся приведенная на главном экране информация одинаково важна для инвестора.** Часть данных будет полезна скорее для трейдеров, чем для долгосрочных инвесторов. Но в любом случае инвестор должен понимать что означают те или иные цифры.

Ценовой блок и рыночная динамика

В верхней части экрана располагаются данные, отражающие стоимость актива в режиме реального времени. Здесь инвесторы могут увидеть текущую цену акции (на скриншоте это – 183.38 USD), а также абсолютное и процентное изменение котировок за текущую торговую сессию.

Важным элементом является наличие данных о Pre-market или After-hours (торговля до и

после основной сессии). Эти цифры позволяют оценить реакцию рынка на события, произошедшие в нерабочее время биржи (например, публикация отчетности или важные корпоративные новости), что дает понимание вектора открытия следующих торгов.

Фундаментальный профиль

Левая часть информационной панели содержит наиболее значимые метрики, которые будут более детально разобраны в последующих разделах книги. На данном этапе инвестору достаточно понимать что в этот блок входят: Market Cap (Рыночная капитализация), Revenue & Net Income (TTM), EPS (TTM), PE Ratio & Forward PE, Dividend & Ex-Dividend Date.

Технические и операционные параметры

Центральный блок данных фокусируется на торговых характеристиках и актуальных событиях и включает информацию про: Volume (Объем), Day's Range & 52-Week Range, Beta (Бета), Analysts & Price Target и Earnings Date.

Далее мы рассмотрим каждую метрику с начального экрана информации про актив отдельно вкратце, для понимания сути. При этом некоторые наиболее важные для инвестора мультипликаторы, которые также присущи на главном экране мы рассмотрим в следующих разделах более детально, так как они имеют гораздо большее значение.

Метрики начального экрана

Company Name, Ticker & Exchange

Название компании, тикер и биржа – показывает полное название компании, её тикер и биржу, и означает, что перед вами именно эта

компания и где именно она торгуется. Полное название компании на скриншоте NVIDIA Corporation, короткий код (еще его называют тикером) – NVDA. Каждая компания имеет уникальный тикер, например, у компании Apple тикер AAPL, у компании The Coca-Cola – тикер KO и так далее.

В этом же блоке указано что данная компания (данный тикер) торгуется на американской бирже NASDAQ (мелкими буквами под названием компании).

Нужно понимать что тикер приводимый в пример, состоит только из букв, но в некоторых сервисах или странах после тикера могут добавлять точку и буквы (например, NVDA.O или NVDA.US) – это просто указывает конкретную площадку. Такие обозначения часто встречаются у европейских брокеров или банковских сервисах.

Также стоит учесть что на многих зарубежных биржах, компании могут обозначаться цифровыми тикерами. Например, если посмотреть на фондовом рынке Японии акции компании Toyota, то они будут под тикером 7203 (в США их

тикер TM), а данное поле целиком будет выглядеть как Toyota Motor Corporation (TYO:7203).

Кроме этого, после биржи и тикера, мелкими буквами указана валюта, в которой торгуется актив, в данном случае это доллар США (на скриншоте отмечено как USD). Исходя из этого блока, инвестор может понять какая компания перед ним, на какой конкретно бирже она торгуется, под каким тикером и в какой именно валюте.

Current Price & Daily Change

Текущая цена и динамика за день – это первая точка контакта инвестора с графиком. Данный блок отображает последнюю зафиксированную цену закрытия акции и её абсолют-

ное/процентное изменение за торговую сессию. Это ключевой индикатор текущего рыночного настроения и краткосрочного спроса, так как он показывает, кто доминировал в последних торгах – покупатели (быки) или продавцы (медведи).

В представленном примере на момент закрытия торгов 4 декабря цена акции зафиксирована на уровне 183.38 доллара. За торговую сессию бумага продемонстрировала уверенный рост на 3.81 доллара, что в относительном выражении составило 2.12%. Визуально это подтверждается зеленым цветом шрифта и знаком «плюс» – стандартным обозначением положительного движения цены. Если бы рынок был настроен пессимистично, мы бы увидели красные цифры и знак «минуса». Например, при падении котировок на 10% в интерфейсе отобразилось бы значение −18.34 $ (−10%).

Важно понимать, что эта цена – не просто цифра на экране, а последняя официальная точка равновесия, в которой сошлись интересы продавцов и покупателей до момента закрытия биржевого колокола. Она служит фундаментом для всей аналитики: именно текущая рыночная цена напрямую используется для расчета ры-

ночной капитализации компании и всех мультипликаторов оценки (таких как P/E, P/S и другие).

Кроме того, рядом с основной ценой часто указывается доходность в периоды Pre-market (до открытия биржи) или After-hours (после закрытия). Это позволяет профессиональным участникам рынка оценивать реакцию на новости, вышедшие вне основных торговых часов. Для долгосрочного инвестора дневное изменение цены в большинстве случаев лишь «рыночный шум».

Pre-Market Price

Цена на премаркете – это индикатор стоимости акции, формирующийся во время предварительной торговой сессии до официального от-

крытия биржи. Этот показатель служит барометром рыночных ожиданий и дает инвесторам раннее представление о том, с каким настроением откроются основные торги. В нашем примере на утро 5 декабря, еще до старта основной сессии, цена уже достигла **184.40 доллара**, что на **1.02 доллара (0.56%)** выше цены вчерашнего закрытия.

Торговля на премаркете официально проходит в интервале с 4:00 до 9:30 по нью-йоркскому времени (EST). Ключевая особенность этого периода – значительно более низкая ликвидность и объемы торгов по сравнению с основным днем.

Из-за меньшего количества участников и сделок цена может совершать резкие, импульсивные движения даже при относительно небольших заявках. Это делает премаркет зоной повышенной волатильности, где профессиональные игроки отыгрывают новости, вышедшие ночью или рано утром.

Эта цена напрямую влияет на цену открытия (Open) основной сессии и задает вектор движения в первые минуты торгов. Премаркет явля-

ется первой реакцией капитала на важные события: финансовые отчеты, макроэкономические данные или геополитические новости.

Например, если в нерабочие часы вышла сильная позитивная новость, мы можем увидеть рост на **+10%** или более еще до того, как большинство частных инвесторов получит доступ к терминалам.

Для вдумчивого аналитика данные премаркета – это важный опережающий сигнал. Если акция стабильно растет на премаркете при повышенных для этого времени объемах, это часто предвещает сильный торговый день.

Market Cap

Рыночная капитализация – это совокупная стоимость всех акций компании, находящихся в свободном обращении на фондовом рынке. Этот показатель является определяющим для классификации бизнеса по его размеру и весу в мировой экономике. В приведенном примере рыночная стоимость NVIDIA составляет **4.46 триллиона долларов**. Для удобства чтения на финансовых сервисах используются буквенные обозначения: **T** (trillion) – триллион, **B** (billion) – миллиард, и **M** (million) – миллион.

Математически рыночная капитализация рассчитывается по предельно простой формуле: Текущая цена одной акции × Общее количество акций в обороте. Именно поэтому данный показатель динамичен: он меняется каждую секунду вместе с колебаниями биржевых котировок.

На практике рыночная капитализация служит фундаментом для понимания масштаба бизнеса. Её не имеет смысла рассматривать в отрыве от операционных показателей. Инвесторы всегда сопоставляют капитализацию с выручкой и чистой прибылью, чтобы оценить, насколько «перегрета» или «дешева» компания:

какую премию рынок готов платить за каждый доллар её заработка.

Например, такие гиганты, как Apple и Microsoft, также преодолели отметку в 3 триллиона долларов, формируя костяк мировых индексов. В то время как большинство успешных и крупных компаний из списка S&P 500 имеют капитализацию до 100 миллиардов, триллионные компании представляют собой уникальные экосистемы, чье влияние распространяется на целые отрасли и экономики стран. Капитализация определяет не только престиж, но и ликвидность акций, а также риск.

Volume

Объем торгов – это суммарное количество акций, которые сменили владельца в ходе вчерашней торговой сессии. Этот показатель служит точным индикатором рыночного интереса и текущей ликвидности актива. В представленном примере за торговый день было реализовано **166 889 138 акций**. Динамика данной цифры прямо пропорциональна активности участников рынка, ведь чем внушительнее объем, тем более интенсивно велась торговля в этот конкретный период.

У глобальных корпораций-гигантов этот параметр практически всегда исчисляется сотнями миллионов единиц. Такая высокая волатильность интереса тесно переплетена с ликвидностью ценной бумаги. Для инвестора это означает возможность практически мгновенно реализовать актив по рыночной цене без существенных потерь.

Высокие показатели объема гарантируют точность исполнения торгового ордера, позволяя совершать сделки именно по тем котировкам, которые отображаются на экране монитора в момент нажатия кнопки.

Анализ объема приобретает особую ценность, когда он рассматривается в тесной связке с направлением движения цены. Рыночная практика показывает, что ценовой рост на фоне аномально высокого объема является гораздо более надежным сигналом, чем аналогичный рост при низкой активности.

Если стоимость актива увеличивается на 5% при объеме в 500 миллионов акций, это свидетельствует о мощном притоке капитала и уверенности крупных игроков. Напротив, рост на те же 5% при объеме всего в 50 миллионов считается слабым и может оказаться случайным рыночным шумом, не имеющим под собой фундаментальной силы.

Revenue (ttm)

Выручка – это совокупный объем денежных средств, полученных компанией от реализации своих товаров и услуг до вычета любых расходов. Этот показатель является фундаментальным мерилом коммерческого успеха и демонстрирует реальный масштаб присутствия бизнеса на рынке. Аббревиатура **ttm** расшифровывается как **trailing twelve months** (скользящие двенадцать месяцев). Это означает, что для расчета берутся данные не за календарный год, а за последние четыре квартала, что позволяет инвестору видеть наиболее актуальную и «свежую» картину денежных потоков без привязки к отчетным циклам.

В рассматриваемом примере выручка компании составила 187.14 миллиарда долларов. В отличие от чистой прибыли, которую можно скорректировать бухгалтерскими методами, выручка отражает реальный потребительский спрос на продукт. Для технологического сектора и таких гигантов, как NVIDIA, показатель, приближающийся к 190 миллиардам, означает фактически космический масштаб операций и доминирующее положение в индустрии. Для сравнения, аналогичные цифры могут показывать крупнейшие мировые банки, однако для произ-

водственной IT-компании такая выручка свидетельствует о беспрецедентной эффективности продаж.

Опытные инвесторы никогда не оценивают выручку изолированно. Её всегда анализируют в связке с чистой прибылью и рыночной капитализацией. Это позволяет определить, насколько эффективно компания превращает «грязный» доход в чистую выгоду (рентабельность) и насколько дорого рынок готов платить за каждый доллар этих продаж. Если выручка растет из года в год, это верный признак расширения доли рынка, однако если при этом падает прибыль, бизнес может страдать от неконтролируемых издержек.

Net Income (ttm)

Чистая прибыль – это итоговая сумма денежных средств, которая остается в распоряжении компании после вычета абсолютно всех операционных расходов, процентов по кредитам, налоговых отчислений и амортизации. Если выручка – это показатель масштаба и «грубой силы» продаж, то чистая прибыль выступает мерилом финансового мастерства менеджмента и реальной эффективности бизнес-модели. В нашем примере по итогам скользящего двенадцатимесячного периода (ttm) компания заработала чистыми 99.20 миллиарда долларов.

Анализируя представленные цифры, можно заметить феноменальную закономерность: из 187 миллиардов выручки почти половина трансформировалась в чистую прибыль. Такая конвертация свидетельствует об экстремально высокой рентабельности, которая недоступна подавляющему большинству секторов экономики.

В то время как для многих традиционных отраслей маржинальность на уровне 5–15% считается вполне достойным результатом, показатель выше 50% характерен лишь для лучших технологических корпораций мира, обладающих

уникальными интеллектуальными правами и низкой себестоимостью производства.

Значение чистой прибыли является критическим узлом во всем фундаментальном анализе, так как именно на его основе рассчитывается показатель прибыли на акцию (EPS) и большинство коэффициентов прибыльности. Инвестор должен обращать пристальное внимание на качество этой прибыли: была ли она получена от основной деятельности или стала результатом разовой продажи активов.

Стабильный поток чистой прибыли не просто укрепляет баланс компании, но и создает реальный финансовый ресурс для выплаты дивидендов, обратного выкупа акций и масштабного инвестирования в технологии будущего, что в конечном итоге и определяет долгосрочную стоимость акций на бирже.

Shares Outstanding

Акции в обращении - данный показатель отражает совокупное число акций компании, которыми в настоящий момент владеют все категории инвесторов, включая институциональные фонды, частных лиц и инсайдеров. Он дает четкое понимание того, на сколько именно частей разделен «пирог» собственности бизнеса и насколько сильно распределена (или «размазана») общая прибыль между всеми участниками.

Из представленных на скриншоте данных следует, что в обращении находится 24.30 миллиарда акций. Важно учитывать, что финансовые агрегаторы обычно конвертируют различные типы бумаг в эквивалент обыкновенных ак-

ций для обеспечения точности расчета рыночной капитализации.

Количество акций в обращении является фундаментальным знаменателем в большинстве ключевых формул. Именно это число используется для вычисления рыночной капитализации и, что еще более важно, для определения прибыли на одну акцию (EPS). Любое изменение в этом объеме напрямую влияет на благосостояние инвестора. Например, если компания проводит дополнительную эмиссию и выпускает новые бумаги на рынок, общее число акций растет, что ведет к размытию доли текущих владельцев. И наоборот, если компания активно выкупает собственные акции с рынка (buyback), их количество сокращается, что автоматически увеличивает долю прибыли, приходящуюся на каждую оставшуюся в руках инвесторов бумагу.

Само по себе абсолютное значение акций не является индикатором качества бизнеса, но оно критически важно для сравнительного анализа. Масштаб может быть колоссальным: например, у Apple количество акций составляет около 15 миллиардов, у Tesla – в районе 3.5 миллиарда, в то время как у небольших компаний ка-

питализации «small cap» может быть всего 20–50 миллионов единиц.

EPS (ttm)

Прибыль на акцию – это часть чистой прибыли компании, которая в теории причитается владельцу каждой одной обыкновенной бумаги. Этот показатель служит фундаментальным мерилом доходности акционерного капитала и наглядно демонстрирует реальную финансовую отдачу от владения долей в бизнесе.

В инвестиционном сообществе EPS признан одним из наиболее значимых индикаторов корпоративной прибыльности, так как он переводит абстрактные миллиарды общего дохода в

понятные цифры, относящиеся к конкретному кошельку инвестора.

В рассматриваемом примере на каждую акцию компании пришлось 4.04 доллара чистой прибыли за скользящий годовой период. Математически это значение получается путем деления итоговой чистой прибыли на общее количество акций в обращении. Данный параметр критически важен для всей системы оценки бизнеса, ведь именно он закладывается в основу расчета текущего и прогнозного коэффициентов P/E. Для сравнения, у зрелых дивидендных компаний EPS часто колеблется в диапазоне 2–5 долларов при умеренной цене за акцию, тогда как у лидеров технологического сектора значение в 4 доллара при цене бумаги в 183 доллара указывает на высокую плотность прибыли и потенциал дальнейшего масштабирования.

По общему правилу, чем выше значение EPS, тем привлекательнее выглядит актив для рынка. Однако инвестору следует проявлять аналитическую осторожность: поскольку количество акций в обращении у разных корпораций может отличаться в тысячи раз, прямое сравне-

ние EPS двух разных компаний в «чистом» виде редко бывает информативным.

Намного важнее отслеживать динамику показателя во времени и его связь с ценой актива. EPS выступает своего рода «топливом» для котировок, так как стабильно растущая прибыль на акцию неизбежно толкает стоимость компании вверх.

P/E Ratio

Коэффициент P/E (Price-to-Earnings) является наиболее узнаваемым мультипликатором в мире инвестиций. Он представляет собой математическое отношение текущей рыночной стоимости акции к чистой прибыли, приходящейся на одну такую акцию за последние двена-

дцать месяцев. Этот показатель, также известный как Trailing P/E, служит своего рода барометром, который помогает инвесторам мгновенно оценить, какую сумму рынок готов платить за каждый доллар текущей прибыли компании.

По сути, он отражает степень «дороговизны» или «дешевизны» актива относительно его реальной способности генерировать доход здесь и сейчас.

В рассматриваемом нами примере значение P/E составляет 45.39. Это означает, что текущая рыночная цена акции в сорок пять с лишним раз превышает годовую прибыль на одну бумагу. Формула расчета предельно проста: Текущая цена акции ÷ EPS (ttm).

Столь высокое значение мультипликатора недвусмысленно указывает на то, что инвесторы закладывают в цену колоссальные ожидания относительно будущего роста бизнеса. Рынок верит, что компания будет масштабироваться быстрыми темпами, и готов платить за этот будущий успех существенную премию уже сегодня.

Несмотря на свою популярность, коэффициент P/E часто интерпретируется ошибочно как

однозначный сигнал к покупке или продаже. Важно понимать, что отдельная цифра сама по себе малоинформативна без контекста.

Значение P/E критически важно сравнивать с прогнозным показателем (Forward P/E), а также со средними значениями по конкретному сектору экономики. Например, для банковского сектора нормальным считается диапазон 8–12, для стабильных промышленных компаний – 15–20, в то время как технологические лидеры в сфере искусственного интеллекта, такие как NVIDIA, могут оцениваться с мультипликатором 40–70 и выше.

Для глубокого фундаментального анализа P/E должен рассматриваться лишь как один из элементов мозаики. Низкий коэффициент не всегда означает недооценку – иногда он сигнализирует о серьезных системных проблемах в бизнесе, из-за которых рынок боится покупать акции. И наоборот, экстремально высокий P/E может быть оправдан уникальностью продукта и отсутствием конкурентов.

Только сопоставление этого мультипликатора с темпами роста прибыли, долговой нагруз-

кой и макроэкономической ситуацией позволяет сделать взвешенный вывод о целесообразности инвестиций.

Forward P/E

Прогнозный коэффициент Forward P/E – является одним из самых мощных инструментов в арсенале инвестора, так как он направлен в будущее, а не в прошлое. Этот мультипликатор демонстрирует отношение текущей рыночной цены акции к ожидаемой прибыли на акцию (EPS) в течение следующих двенадцати месяцев.

Если стандартный Trailing P/E фиксирует уже достигнутые результаты, то Forward P/E фактически показывает, какую цену инвесторы пла-

тят сегодня за завтрашние успехи компании и какой именно темп роста прибыли уже «зашит» в текущие котировки.

В представленном примере, основываясь на аналитических прогнозах на будущий год, коэффициент составляет 26.40. Это значение крайне информативно в сравнении с текущим P/E, который равен 45.39. Для быстрорастущих технологических лидеров ситуация, когда Forward P/E значительно ниже текущего, является классическим признаком экспансии бизнеса. Это означает, что если прогнозы аналитиков оправдаются и компания нарастит прибыль, то при неизменной цене акции она станет фундаментально «дешевле» и привлекательнее для покупки.

Фактически, Forward P/E служит индикатором рыночного оптимизма и доверия к планам менеджмента. Когда мы видим такой существенный разрыв между текущим (45) и прогнозным (26) значениями, рынок транслирует четкий сигнал: ожидается взрывной рост чистой прибыли, который «догонит» высокую текущую оценку.

Инвесторы используют этот разрыв для определения потенциала переоценки актива: если компания склонна превосходить ожидания, реальный Forward P/E может оказаться еще ниже, что сделает покупку по текущим ценам сверхудачной сделкой. Однако стоит помнить о рисках: прогнозный P/E строится на ожиданиях, а не на твердых фактах.

Dividend & Yield

Дивиденды и соответствующий показатель доходности – отражают политику распределения прибыли компании и показывают, какую денежную сумму бизнес готов выплачивать своим акционерам в виде прямого вознаграждения. Эти данные позволяют инвестору оценить

уровень пассивного дохода, который генерирует актив без необходимости его продажи.

В представленном на скриншоте примере годовые дивиденды составляют символические 0.04 доллара на одну акцию, что соответствует крайне низкой доходности в 0.02%. Математически этот процент вычисляется путем деления годовой суммы выплат на текущую рыночную стоимость акции с последующим умножением на 100.

Фактически, в данном конкретном случае дивидендные выплаты практически отсутствуют и не являются значимым фактором привлекательности актива. Такая ситуация характерна для компаний, находящихся в фазе агрессивной экспансии.

Дивидендную доходность всегда следует анализировать в контексте общей стратегии бизнеса, сопоставляя её с темпами роста чистой прибыли и программами обратного выкупа акций. Если компания не платит дивиденды, но активно выкупает свои бумаги, она все равно возвращает капитал акционерам, просто делает это иным способом.

Консервативные гиганты вроде Coca-Cola или Procter & Gamble стабильно поддерживают доходность на уровне 2.5–3%, выступая в роли «защитных» активов для получения ренты, а технологические лидеры, такие как NVIDIA или Amazon, часто показывают доходность, близкую к нулю, поскольку рынок ожидает от них в первую очередь кратного роста курсовой стоимости, а не ежеквартальных чеков.

Ex-Dividend Date

Дата отсечки – является критически важным временным маркером для любого инвестора, претендующего на получение части прибыли компании. Этот показатель фиксирует крайний срок, до которого необходимо приобрести акции, чтобы попасть в реестр акционеров

для ближайшей выплаты. Если покупка совершается в день отсечки или позже, право на получение текущего дивиденда остается за предыдущим владельцем, а новый покупатель сможет рассчитывать на выплаты только в следующем цикле.

В рассматриваемом примере дата отсечки установлена на 4 декабря 2025 года. Это означает, что инвестор должен был владеть активом как минимум на момент закрытия торгов в этот день, чтобы претендовать на объявленное вознаграждение. С наступлением следующего рабочего дня акция начинает торговаться «без дивиденда», и её рыночная стоимость технически корректируется с учетом того, что компания больше не обязана выплачивать эту сумму новому держателю.

Для компаний с мизерными выплатами, как в нашем случае, влияние даты отсечки на котировки практически незаметно и полностью поглощается обычным рыночным шумом. Однако ситуация кардинально меняется, когда речь заходит о «дивидендных аристократах» или компаниях с высокой доходностью.

В таких случаях на рынке наблюдается явление, называемое дивидендным гэпом, когда на следующий день после отсечки цена акции зачастую открывается со снижением, примерно равным размеру выплаченного дивиденда.

Например, если компания распределяет 5 долларов на акцию, её рыночная цена может моментально скорректироваться вниз на сопоставимую величину. Понимание механики Ex-Dividend Date помогает инвесторам избегать досадных ошибок при планировании сделок.

52-Week Range

52-недельный максимум – является показателем который фиксирует минимальное и максимальное значения стоимости акции за по-

следний календарный год. Он служит важным ориентиром для оценки текущей рыночной позиции актива относительно его недавних исторических экстремумов.

На представленном скриншоте отчетливо видно, что в течение последних 52 недель цена бумаги колебалась в широком коридоре от 86.62 до 212.19 доллара. Текущая цена в 183.38 доллара указывает на то, что актив торгуется значительно ближе к своей верхней границе, нежели к годовому минимуму.

Анализ этого диапазона позволяет инвестору мгновенно оценить масштаб волатильности и темпы роста компании за год. В нашем примере очевидно, что акция продемонстрировала впечатляющую динамику, увеличившись в цене более чем в два раза от своей нижней точки.

Такая информация помогает понять, находится ли бумага в стадии мощного восходящего тренда или же она перегрета и требует коррекции. Для долгосрочного инвестора годовой диапазон является индикатором устойчивости тренда. Если акция стабильно обновляет свои 52-недельные максимумы, это свидетельствует о

сильном притоке институционального капитала и позитивных ожиданиях рынка.

Напротив, затяжное пребывание вблизи годовых минимумов часто сигнализирует о глубоких внутренних проблемах бизнеса или охлаждении интереса со стороны крупных игроков.

Сопоставление текущей цены с этим коридором помогает избежать эмоциональных покупок на «пиках» и дает возможность более рационально оценить риск-доходность каждой конкретной сделки в контексте годовой истории торгов.

Beta

Бета-коэффициент (или просто «**β**») – выступает в роли ключевого индикатора относи-

тельной волатильности акции. Он демонстрирует, насколько агрессивно ведет себя конкретная ценная бумага в сравнении с широким фондовым рынком, в качестве эталона для которого обычно принимается индекс S&P 500. Для инвестора это значение является прямым мерилом рыночного риска и потенциальной доходности актива.

По умолчанию среднерыночное значение беты всегда равно 1. Если показатель актива превышает единицу, это означает, что акция обладает повышенной чувствительностью к рыночным движениям. В рассматриваемом примере значение 2.28 указывает на экстремально высокую волатильность: на практике это означает, что бумага движется в среднем в 2.28 раза интенсивнее, чем рынок в целом.

Таким образом, при росте индекса S&P 500 на 1%, данная акция теоретически должна показать рост на 2.28%. Однако эта зависимость работает в обе стороны: при падении рынка на ту же величину, потери по такой бумаге могут оказаться более чем в два раза болезненнее рыночных.

Анализ коэффициента бета критически важен для формирования сбалансированного

портфеля. Акции с высокой бетой часто называют «агрессивными» активами так как они способны приносить сверхприбыль на растущем рынке, но требуют от инвестора высокой психологической устойчивости в периоды просадок. Напротив, консервативные инвесторы часто ищут бумаги с бетой ниже, которые ведут себя стабильнее рынка.

Стоит учитывать, что бета – это исторический показатель, основанный на данных прошлого, и хотя она отлично описывает «характер» акции, она не гарантирует идентичного поведения в будущем, особенно в моменты выхода уникальных корпоративных новостей.

Analysts Rating & Price Target

Рейтинг аналитиков и целевая цена – эти данные отражают консолидированное мнение экспертов ведущих инвестиционных домов Уолл-стрит и их профессиональный взгляд на перспективы актива в двенадцатимесячном горизонте. Данные показатели служат важным индикатором того, насколько профессиональное сообщество верит в потенциал компании.

В представленном примере подавляющее большинство аналитиков присвоило акции рейтинг **Strong Buy** (активно покупать), установив среднюю целевую цену на уровне 248.64 доллара. Это предполагает внушительный потенциал роста в +35.59% от текущих уровней.

Price Target (целевая цена) представляет собой средневзвешенный прогноз стоимости бумаги на год вперед, сформированный на основе финансового моделирования и анализа рыночных трендов. Процентное значение в скобках наглядно демонстрирует апсайд – ожидаемую дистанцию между текущей биржевой котировкой и «справедливой» стоимостью по мнению экспертов. Эту метрику крайне полезно анализировать в тесной связке с Forward P/E и прогнозируемыми темпами роста прибыли.

Например, если аналитики видят потенциал роста в 50–70%, это сигнализирует о высокой уверенности в недооцененности бизнеса или предстоящем технологическом прорыве.

Критически важно учитывать динамическую природу этих данных. Финансовые прогнозы имеют ограниченный срок актуальности: они строятся на текущих рыночных вводных и должны оперативно пересматриваться при выходе квартальной отчетности или изменении макроэкономической ситуации. Как правило, аналитические выкладки сохраняют свою высокую значимость в течение трех месяцев, хотя и даются на годовой период.

Earnings Date

Дата публикации отчетности – это календарная отметка выхода следующего квартального или годового финансового отчета компании. Для инвестора этот день является точкой максимальной неопределенности и, как следствие, периодом наиболее высокой волатильности на графике. В представленном примере публикация результатов зафиксирована на 19 ноября 2025 года.

Традиционно в саму дату отчета, а также за несколько торговых сессий до и после неё, амплитуда движения цены акций существенно возрастает, так как рынок пытается заранее «отыграть» возможные результаты.

Публикация отчетности является фундаментальным событием, способным задать вектор движения котировок на несколько месяцев вперед. Результаты деятельности компании в этом блоке крайне важно анализировать в связке с консенсус-прогнозами аналитиков и текущим показателем Forward P/E. Рынок реагирует не столько на сами цифры прибыли, сколько на их соответствие ожиданиям Уолл-стрит.

Например, если компания демонстрирует показатели, превышающие прогнозы на 20–30%, или дает амбициозный прогноз на будущее, стоимость акций может совершить импульсивный скачок на 10–20% в течение одной торговой сессии.

Напротив, даже при сильных финансовых результатах цена может упасть, если менеджмент озвучит осторожные или негативные прогнозы на следующие кварталы. Таким образом, Earnings Date – это своеобразный «экзамен» для бизнеса, где подтверждается или опровергается его рыночная оценка.

Инвесторам, предпочитающим умеренный риск, часто рекомендуют избегать открытия новых позиций непосредственно перед датой отчета, так как реакция рынка на новости может быть непредсказуемой и крайне резкой.

www.illiakyselov.com

Нужна помощь в инвестициях?

Хотите инвестировать в **акции надежных зарубежных компаний, облигации, ETF, REIT, получить помощь с составлением инвестиционного портфеля,** обращайтесь за советом или консультацией! **Первичная консультация БЕСЛПАТНА!**

Консультация ↴

Вы владелец бизнеса? **Обеспечьте удержание ключевых сотрудников и рост их лояльности**, внедрив с нашей помощью систему персональных пенсионных фондов – надежную альтернативу неэффективным госпрограммам.

Подробнее ↴

Много полезной информации про инвестиции вы также найдете у меня **на канале YouTube** и **на страничке LinkedIn**.

АНАЛИЗ КОМПАНИИ ЧЕРЕЗ МУЛЬТИПЛИКАТОРЫ

Разобравшись с первичной информацией по акциям, инвестору критично важно понимать, что беглого взгляда на базовые котировки и текущую цену акций, в нашем примере – NVIDIA, или любой другой корпорации категорически недостаточно для принятия взвешенного инвестиционного решения. Поверхностные данные, такие как дневное изменение цены или объем торгов, отражают лишь сиюминутное поведение толпы, но не раскрывают реального качества бизнеса.

Чтобы сделать хотя бы минимально обоснованные выводы о целесообразности покупки, необходимо «заглянуть под капот» финансовой отчетности и проанализировать, как минимум систему мультипликаторов. Эти коэффициенты позволяют оцифровать эффективность компании, сравнив её не только с историческим прошлым, но и с прямыми конкурентами по сектору.

Инвестор, игнорирующий глубокий анализ коэффициентов, рискует купить внешне успешную компанию на пике её переоцененности или пропустить скрытые финансовые проблемы, такие как критическая долговая нагрузка. Мультипликаторы превращают разрозненные миллиарды выручки и прибыли в относительные величины, которые показывают, насколько эффективно работает каждый вложенный доллар.

Без понимания того, как соотносятся рыночная цена, долговые обязательства и реальные денежные потоки, инвестирование превращается в обычную азартную игру. Только комплексная оценка позволяет отсечь рыночный шум и увидеть истинную внутреннюю стоимость актива.

Для удобства восприятия и системности мы разберем весь процесс фундаментального анализа по мультипликаторам на логические блоки. Далее мы подробно рассмотрим такие блоки и сгруппированные в них мультипликаторы:

→ **Block A. Коэффициенты оценки (Valuation Ratios)**: Базовый набор инструментов для понимания того, сколько «годовых прибылей» или «выручек» стоит компания. Сюда входят классические **P/E**, **Forward P/E**, **P/S**, а также более глубокие метрики вроде **P/FCF** и **PEG Ratio**, учитывающие темпы роста.

→ **Block B. Стоимость предприятия (EV Multipliers)**: Продвинутые коэффициенты, которые смотрят на бизнес глазами потенциального покупателя всей компании целиком. Они учитывают не только капитализацию, но и чистый долг через показатели **EV/Sales**, **EV/EBITDA** и **EV/FCF**.

→ **Block C. Долговая нагрузка (Debt Metrics)**: Критически важный блок для оценки финансовой устойчивости и выживаемости бизнеса в условиях кризиса или высоких процентных ставок.

→ **Block D. Эффективность и Оборачиваемость (Efficiency)**: Ответ на вопрос «Насколько быстро и качественно компа-

ния крутит свои ресурсы?». Здесь мы анализируем, как эффективно менеджмент управляет запасами и дебиторской задолженностью.

→ **Block E. Ликвидность (Liquidity)**: Анализ краткосрочной платежеспособности. Мы выясним, «Хватит ли компании денег, чтобы расплатиться по счетам прямо завтра?» без привлечения новых кредитов.

→ **Block F. Рентабельность (Profitability)**: Самый важный блок для оценки качества бизнес-модели. Мы рассчитаем, «Какую реальную отдачу приносит каждый вложенный доллар?» через маржинальность и отдачу на капитал.

→ **Block G. Доходность и Дивиденды (Yields & Dividends)**: Финальный этап анализа, который дает четкий ответ акционеру: «Что конкретно я получу в свой карман в виде дивидендов или обратного выкупа акций?».

BLOCK A. КОЭФФИЦИЕНТЫ ОЦЕНКИ (VALUATION RATIOS)

«Адекватна ли цена, которую я плачу за этот бизнес?»

Выбор качественного актива является лишь половиной успеха в инвестиционной деятельности, так как даже выдающийся бизнес может стать убыточным вложением, если он приобретен по завышенной стоимости. Показатели, объединенные в категорию коэффициентов оценки, служат основным инструментом для сопоставления рыночной капитализации компании с её реальными финансовыми результатами.

Они позволяют инвесторам определить степень «дороговизны» или «дешевизны» бумаги, переводя обсуждение из плоскости графиков цены в плоскость экономической целесообразности.

Данный блок метрик подсвечивает критически важные аспекты взаимоотношений между инвестором и рынком, отвечая на вопрос о том,

какую премию участники торгов готовы платить за каждый доллар выручки, прибыли или активов предприятия.

Анализ этих коэффициентов помогает выявить ситуации, когда чрезмерный оптимизм толпы необоснованно раздувает стоимость актива, создавая риски ценовой коррекции, или же, напротив, когда рынок игнорирует сильные финансовые показатели, создавая возможность для покупки недооцененной компании.

В рамках этого раздела рассматриваются инструменты, позволяющие оценивать бизнес через различные призмы: от фундаментальной прибыли и темпов её роста до операционных денежных потоков и чистой стоимости имущества. Это позволяет инвесторам избегать спекулятивных ловушек и фокусироваться на активах, имеющих прочный фундамент внутренней стоимости.

P/E Ratio

NVIDIA Ratios and Metrics

Market cap in millions USD. Fiscal year is February - January.

Current | Millions | Data Source | Download | Full Width

Fiscal Year	Current	FY 2025	FY 2024	FY 2023	FY 2022	FY 2021	2016 - 2020
Period Ending	Jan 27, 2026	Jan 26, 2025	Jan 28, 2024	Jan 29, 2023	Jan 30, 2022	Jan 31, 2021	2016 - 2020
Market Capitalization	4,580,847	3,492,764	1,507,466	501,183	571,000	321,626	Upgrade
Market Cap Growth	31.10%	131.78%	200.78%	-12.23%	77.53%	109.81%	Upgrade
Enterprise Value	4,531,081	3,484,502	1,500,212	499,944	563,529	319,188	Upgrade
Last Close Price	188.52	142.58	61.00	20.34	22.80	12.95	Upgrade
PE Ratio	46.08	47.93	50.65	114.74	38.55	74.24	Upgrade
Forward PE	26.85	36.24	31.19	92.57	45.52	46.48	Upgrade
PS Ratio	24.59	28.77	24.74	18.38	21.22	19.29	Upgrade
PB Ratio	38.54	44.03	35.08	22.88	21.46	19.04	Upgrade
P/TBV Ratio	41.01	47.63	40.27	31.22	26.66	32.28	Upgrade
P/FCF Ratio	59.24	57.40	55.79	131.61	70.22	68.52	Upgrade
P/OCF Ratio	55.09	54.50	53.67	88.85	62.69	55.24	Upgrade
PEG Ratio	0.71	0.95	0.74	2.42	1.87	2.00	Upgrade

P/E Ratio (Price-to-Earnings) – это коэффициент отношения рыночной цены акции к чистой прибыли на одну акцию, который традиционно считается главным индикатором окупаемости инвестиций.

В профессиональной среде этот мультипликатор интерпретируется как мера стоимости, показывающая, сколько долларов инвесторы готовы заплатить за каждый доллар чистой прибыли, генерируемой бизнесом. Фактически он отражает количество лет, которое потребуется компании, чтобы полностью вернуть инвестору

вложенный капитал за счет своей текущей деятельности.

Если провести аналогию с приобретением коммерческой недвижимости, например, небольшого склада за 500 000 долларов, который приносит 50 000 долларов чистой прибыли в год после уплаты всех налогов, то ваш P/E составит 10. Это означает, что при стабильном потоке доходов покупка окупится через десять лет.

Как рассчитывается P/E

Данный показатель базируется на сопоставлении текущей биржевой стоимости компании с результатами её деятельности, зафиксированными в финансовых отчетах.

P/E = Рыночная цена акции / Прибыль на акцию (EPS)

На сервисе Stock Analysis для расчетов чаще всего используется значение прибыли за последние двенадцать месяцев (TTM). Это позволяет избежать искажений, связанных с сезонностью бизнеса, и дает максимально актуаль-

ную картину эффективности предприятия на текущий момент времени.

Правильная интерпретация

Принято считать, что значение коэффициента в пределах от 15 до 25 является стандартом для большинства зрелых компаний из индекса S&P 500. Низкий показатель, находящийся в диапазоне от 5 до 12, часто указывает на то, что компания либо недооценена, либо принадлежит к индустрии с низкими темпами роста, такой как энергетика или традиционное производство. Высокие значения, превышающие 35–40, свидетельствуют о том, что инвесторы ожидают от бизнеса взрывного роста доходов в будущем.

Важно учитывать, что прямое сравнение, например, облачного сервиса с нефтяной компанией на основе одного лишь P/E, будет некорректным, так как каждая отрасль имеет свои исторические нормы доходности и рисков.

Типичные ошибки и ловушки

Одной из главных опасностей для инвестора является «ловушка стоимости», когда ано-

мально низкий коэффициент (например, P/E равный 4) кажется выгодной сделкой, но на деле отражает ожидание рынком скорого банкротства или резкого падения доходов компании. Также серьезным искажением может стать разовая прибыль от продажи части бизнеса или юридического урегулирования споров, что временно занижает мультипликатор, создавая иллюзию дешевизны.

Дополнительно стоит проверять, не улучшается ли показатель исключительно за счет обратного выкупа акций (buyback), при котором прибыль на одну акцию растет, хотя общая прибыльность самого бизнеса остается на месте.

Крайне важно не ставить во главу угла принятие инвестиционных решений на основе данной метрики, так как она не отражает сама по себе не перекупленности, ни переоцененности акций, а лишь указывает на сроки окупаемости инвестиций исходя из данных, которые уже имеются. При этом стандартный или базовый P/E не берет в учет возможное (и вероятное) увеличение прибыли в будущем (для этого служит Forward P/E), что может очень сильно изменить

рассматриваемое значение и как следствие – сделать иные выводы.

Кросс-аналитика и смежные метрики

Для получения объективного заключения этот коэффициент всегда проверяется через смежные показатели. Критически важно сопоставлять его с Forward P/E, чтобы понять, сохранится ли текущая динамика прибыли в следующем году.

Вторым обязательным инструментом выступает коэффициент PEG: если P/E компании составляет 50, но прибыль растет на 60% в год, такая цена может быть оправданной, в то время как при росте прибыли всего на 10% актив будет считаться крайне дорогим.

Сочетание P/E с анализом выручки через показатель P/S позволяет убедиться, что прибыль имеет под собой реальную рыночную базу, а не является результатом манипуляций бухгалтерии.

Forward P/E

NVIDIA Ratios and Metrics

Market cap in millions USD. Fiscal year is February - January.

Current | Millions | Data Source | Download | Full Width

Fiscal Year	Current	FY 2025	FY 2024	FY 2023	FY 2022	FY 2021	2016 - 2020
Period Ending	Jan 27, 2026	Jan 26, 2025	Jan 28, 2024	Jan 29, 2023	Jan 30, 2022	Jan 31, 2021	2016 - 2020
Market Capitalization	4,580,847	3,492,764	1,507,466	501,183	571,000	321,626	Upgrade
Market Cap Growth	31.12%	131.78%	200.78%	-12.23%	77.53%	109.81%	Upgrade
Enterprise Value	4,531,081	3,484,502	1,500,212	499,944	563,529	319,188	Upgrade
Last Close Price	188.52	142.58	61.00	20.34	22.80	12.95	Upgrade
PE Ratio	46.08	47.93	50.65	154.74	38.55	74.24	Upgrade
Forward PE	26.85	36.24	31.19	92.57	45.52	46.48	Upgrade
PS Ratio	24.59	28.77	24.74	18.58	21.22	19.29	Upgrade
PB Ratio	38.54	44.03	35.08	22.88	21.46	19.04	Upgrade
P/TBV Ratio	41.01	47.63	40.27	31.22	26.66	32.28	Upgrade
P/FCF Ratio	59.24	57.40	55.79	131.61	70.22	68.52	Upgrade
P/OCF Ratio	55.09	54.50	53.67	88.85	62.69	55.24	Upgrade
PEG Ratio	0.71	0.95	0.74	2.42	1.87	2.00	Upgrade

Forward P/E (Forward Price-to-Earnings) – это коэффициент, связывающий текущую рыночную цену акции с прогнозируемой чистой прибылью на одну акцию в будущем, обычно на следующие 12 месяцев.

Этот показатель позволяет инвесторам заглянуть за горизонт текущих финансовых отчетов и оценить, насколько дорого компания торгуется относительно своих будущих перспектив. Если классический коэффициент окупаемости базируется на том, что уже произошло, то его прогнозный аналог отражает ожидания аналитиков и веру рынка в потенциал роста бизнеса. В

профессиональной среде это считается индикатором «справедливости» текущей цены: инвесторы стремятся понять, станет ли покупка актива более выгодной по мере того, как компания будет увеличивать свои доходы.

Если провести аналогию с покупкой строящегося торгового центра, то логика становится очевидной. Допустим, на этапе фундамента объект стоит 1 000 000 долларов. Сегодня он не приносит ни цента прибыли, но по прогнозам через год после завершения строительства его чистая прибыль составит 200 000 долларов в год.

В этом случае ваш прогнозный срок окупаемости составит пять лет. Несмотря на отсутствие прибыли сегодня, инвестор платит за «завтрашние» деньги, ориентируясь на профессиональные расчеты окупаемости.

Как рассчитывается Forward P/E

Для получения данного коэффициента текущую рыночную цену акции сопоставляют с ожидаемой прибылью на акцию (Forward EPS), которую прогнозируют аналитики на ближайший финансовый год.

Forward P/E = Рыночная цена акции / Прогнозная прибыль на акцию

Основным отличием здесь является источник данных для знаменателя: если в обычном коэффициенте используются подтвержденные цифры из прошлых отчетов, то здесь применяются усредненные оценки экспертов (консенсус-прогнозы), которые транслируют финансовые сервисы вроде Stock Analysis.

Правильная интерпретация

При анализе этого мультипликатора критически важно сравнивать его со значением текущего коэффициента P/E. Если прогнозный показатель ниже текущего, это является позитивным сигналом, указывающим на то, что рынок ожидает роста прибыли компании, а значит, акция со временем «подешевеет» для её владельца.

Если же прогнозный коэффициент оказывается выше текущего, это предупреждает инвестора о возможном снижении доходности бизнеса в ближайшем будущем. В технологическом секторе США Forward P/E часто бывает значи-

тельно ниже текущего, что оправдывает высокие цены акций сегодня надеждой на кратный рост доходов завтра.

Типичные ошибки и ловушки

Главная опасность при работе с этим инструментом заключается в его субъективности, так как в основе расчета лежат прогнозы, а не факты. Инвесторы часто попадают в ловушку избыточного оптимизма аналитиков, которые могут переоценить темпы роста рынка или недооценить будущие издержки компании.

Также стоит помнить, что руководство корпораций нередко дает завышенные ориентиры, чтобы поддержать котировки, что искусственно занижает прогнозный коэффициент и создает иллюзию дешевизны актива. Если реальность не совпадет с прогнозом, цена акции может продемонстрировать резкое падение (dump) в момент публикации фактического отчета.

Кросс-аналитика и смежные метрики

Для подтверждения достоверности прогнозов этот показатель необходимо рассматри-

вать в связке с исторической точностью оценок аналитиков по конкретной компании. Полезно сопоставлять его с коэффициентом PEG, который напрямую связывает цену с темпами ожидаемого роста.

Кроме этого рекомендуется проверять динамику выручки через P/S: если прибыль по прогнозам должна вырасти, а выручка остается на прежнем уровне, это может указывать на агрессивное сокращение расходов или бухгалтерские уловки, а не на реальное расширение бизнеса. Сочетание этих данных позволяет отделить обоснованные ожидания от пустых рыночных обещаний.

P/S Ratio

NVIDIA Ratios and Metrics

Market cap in millions USD. Fiscal year is February - January.

Current | Millions | Data Source | Download | Full Width

Fiscal Year	Current	FY 2025	FY 2024	FY 2023	FY 2022	FY 2021	2016 - 2020
Period Ending	Jan 27, 2026	Jan 26, 2025	Jan 28, 2024	Jan 29, 2023	Jan 30, 2022	Jan 31, 2021	2016 - 2020
Market Capitalization	4,580,847	3,492,764	1,507,466	501,183	571,000	321,626	Upgrade
Market Cap Growth	37.60%	131.78%	200.78%	-12.23%	77.53%	109.81%	Upgrade
Enterprise Value	4,531,081	3,484,502	1,500,212	499,944	563,529	319,188	Upgrade
Last Close Price	188.52	142.58	61.00	20.34	22.80	12.95	Upgrade
PE Ratio	46.68	47.93	50.65	114.74	38.55	74.24	Upgrade
Forward PE	26.85	36.24	31.19	92.57	45.52	46.48	Upgrade
PS Ratio	24.59	28.77	24.74	18.38	21.22	19.29	Upgrade
PB Ratio	38.54	44.03	35.08	22.88	21.46	19.04	Upgrade
P/TBV Ratio	41.01	47.63	40.27	31.22	26.66	32.28	Upgrade
P/FCF Ratio	59.24	57.40	55.79	131.61	70.22	68.52	Upgrade
P/OCF Ratio	55.09	54.50	53.67	88.85	62.69	55.24	Upgrade
PEG Ratio	0.71	0.95	0.74	2.42	1.87	2.00	Upgrade

P/S Ratio (Price-to-Sales) – это коэффициент отношения рыночной стоимости компании к её годовой выручке, который показывает, сколько долларов инвестор платит за каждый доллар продаж бизнеса.

В отличие от показателей, завязанных на чистой прибыли, данный мультипликатор считается более устойчивым к бухгалтерским манипуляциям, так как выручку гораздо сложнее искусственно «подрисовать» или скрыть за разовыми списаниями. Этот инструмент незаменим при анализе молодых технологических компаний, которые активно захватывают рынок, но еще не

вышли на чистую прибыль, а также для оценки промышленных гигантов в периоды временных убытков.

Если провести аналогию с розничной торговлей, например, небольшим магазином одежды, который генерирует оборот в 1 000 000 долларов в год, а владелец просит за него 500 000 долларов, то ваш P/S составит 0.5. Это означает, что вы покупаете право на получение каждого доллара будущих продаж всего за 50 центов.

Как рассчитывается P/S Ratio

Показатель сопоставляет общую оценку бизнеса фондовым рынком с объемом входящего денежного потока от основной деятельности.

P/S Ratio = Рыночная цена акции / Выручка на одну акцию (Revenue per Share)

На сервисе Stock Analysis эти данные извлекаются из верхней строки отчета о прибылях и убытках за последние двенадцать месяцев

(TTM). Также для расчета можно использовать деление общей рыночной капитализации компании на её совокупную годовую выручку, что даст идентичный результат.

Правильная интерпретация

Для широкого рынка значение коэффициента ниже 1.0 часто рассматривается как признак недооценки, указывающий на то, что компания торгуется дешевле своего годового оборота. Однако такая логика применима в основном к низкомаржинальным секторам, таким как ритейл или производство продуктов питания, где нормальным считается диапазон от 0.3 до 0.8.

В то же время для компаний из сферы разработки программного обеспечения (SaaS), где маржинальность крайне высока, значение P/S может достигать 10 или 20, и это не будет считаться перегревом. Инвестору важно помнить: чем выше доля прибыли в каждом долларе выручки, тем более высокий коэффициент P/S рынок готов простить компании.

Типичные ошибки и ловушки

Ключевая опасность при работе с этим показателем – игнорирование долговой нагрузки и реальной прибыльности. Компания может иметь впечатляющий объем продаж и низкий P/S, но при этом быть обремененной огромными кредитами, обслуживание которых съедает все поступления.

Ловушка также может скрываться в падении эффективности, в частности, если выручка растет, а P/S остается аномально низким, это может означать, что компания демпингует и работает ради «красивого» оборота, а не ради прибыли акционеров. В таких случаях низкий коэффициент является не сигналом к покупке, а предупреждением о нежизнеспособности бизнес-модели.

По этой причине коэффициент P/S обязательно нужно анализировать через призму других мультипликаторов и их значений. Принятие решений о покупке или продаже акций на основе данных по значению мультипликатора P/S является большой ошибкой. Данный мультипликатор скорее дополняет некоторые другие и по-

могает выявить «несостыковки» в данных, чем служит отправной точкой принятия решений.

Кросс-аналитика и смежные метрики

P/S всегда должен проверяться на прочность через показатели рентабельности. Его необходимо сопоставлять с маржой чистой прибыли (Net Profit Margin): если две компании имеют одинаковый P/S, но у одной маржа 20%, а у другой всего 2%, то первая компания объективно дешевле и качественнее.

Также рекомендуется проводить кросс-анализ с мультипликатором EV/Sales, который, в отличие от P/S, учитывает чистый долг предприятия. Сочетание этих данных позволяет понять, насколько эффективно выручка превращается в реальные деньги для акционеров и не скрываются ли за высокими продажами критические финансовые обязательства.

P/B Ratio

NVIDIA Ratios and Metrics

Market cap in millions USD. Fiscal year is February - January.

Current | Millions | Data Source | Download | Full Width

Fiscal Year	Current	FY 2025	FY 2024	FY 2023	FY 2022	FY 2021	2016 - 2020
Period Ending	Jan 27, 2026	Jan 26, 2025	Jan 28, 2024	Jan 29, 2023	Jan 30, 2022	Jan 31, 2021	2016 - 2020
Market Capitalization	4,580,847	3,492,764	1,507,466	501,183	571,000	321,626	Upgrade
Market Cap Growth	37.63%	131.78%	200.78%	-12.23%	77.53%	109.81%	Upgrade
Enterprise Value	4,531,081	3,484,502	1,500,212	499,944	563,529	319,188	Upgrade
Last Close Price	188.52	142.58	61.00	20.34	22.80	12.95	Upgrade
PE Ratio	46.08	47.93	50.65	154.74	38.55	74.24	Upgrade
Forward PE	26.85	36.24	31.19	92.57	45.52	46.48	Upgrade
PS Ratio	24.59	28.77	24.74	58.58	21.22	19.29	Upgrade
PB Ratio	38.54	44.03	35.08	22.88	21.46	19.04	Upgrade
P/TBV Ratio	41.01	47.63	40.27	31.22	28.66	32.28	Upgrade
P/FCF Ratio	59.24	57.40	55.79	131.61	70.22	68.52	Upgrade
P/OCF Ratio	55.09	54.50	53.67	88.85	62.69	55.24	Upgrade
PEG Ratio	0.71	0.95	0.74	2.42	1.87	2.00	Upgrade

P/B Ratio (Price-to-Book) – это коэффициент отношения рыночной цены акции к балансовой стоимости активов в расчете на одну акцию. Он показывает, какую премию платит инвестор за чистую стоимость имущества компании, оставшуюся после гипотетической выплаты всех её долгов.

Этот мультипликатор позволяет оценить, насколько рыночная капитализация бизнеса соотносится с его реальным «железом», недвижимостью и денежными средствами. В то время как показатели P/E или P/S сфокусированы на операционных результатах (прибыли и прода-

жах), то P/B дает понимание капитальной прочности предприятия.

Если провести аналогию с владением небольшим парком автомобилей, купленным за 100 000 долларов, где после вычета всех кредитов чистая стоимость машин (собственный капитал) составляет 60 000 долларов, а вам предлагают купить этот бизнес за 120 000 долларов, то ваш P/B будет равен 2. Это означает, что вы платите два доллара за каждый доллар реальной стоимости активов.

Как рассчитывается P/B Ratio

Для расчета этого показателя рыночную цену акции сопоставляют с балансовой стоимостью (Book Value per Share).

P/B Ratio = Рыночная цена акции / Балансовая стоимость на акцию

Сама балансовая стоимость определяется как разница между совокупными активами компании и её всеми обязательствами. На сервисе

Stock Analysis эти данные берутся из последнего квартального балансового отчета.

Правильная интерпретация

Значение коэффициента ниже 1.0 традиционно считается признаком недооценки, так как в этом случае компания на бирже стоит дешевле, чем все её имущество по документам. Такой показатель часто встречается в банковском секторе или тяжелой промышленности. Для широкого рынка здоровым диапазоном считается значение от 1 до 3.

Однако в современной экономике, где главными активами часто являются технологии и бренды, а не заводы, высокие значения P/B (например, 10 или 20) могут не быть признаком переоценки, а лишь отражать отсутствие материальных активов на балансе.

Типичные ошибки и ловушки

Ключевая проблема P/B заключается в том, что балансовая стоимость – это историческая величина, которая может не отражать реальную рыночную цену активов сегодня. Напри-

мер, старое оборудование на заводе может числиться по высокой стоимости, хотя фактически оно уже устарело и ничего не стоит.

Другая ловушка – «отрицательный капитал», который возникает у компаний с огромными долгами или тех, кто активно выкупал свои акции. В таких случаях коэффициент P/B становится отрицательным или аномально высоким, теряя свою полезность для анализа.

Кросс-аналитика и смежные метрики

P/B Ratio всегда необходимо анализировать в связке с рентабельностью собственного капитала (ROE). Если компания имеет высокий P/B, но при этом демонстрирует очень высокий ROE, это оправдывает премию, которую платит рынок.

Если же P/B высокий, а ROE низкий – это серьезный повод для беспокойства. Также крайне важно дополнять анализ коэффициентом P/TBV (Price to Tangible Book Value), который вычитает из активов нематериальные ценности, такие как гудвилл или патенты, оставляя только «осязаемое» имущество.

P/TBV Ratio

NVIDIA Ratios and Metrics

Market cap in millions USD. Fiscal year is February - January.

Current | Millions | Data Source | Download | Full Width

Fiscal Year	Current	FY 2025	FY 2024	FY 2023	FY 2022	FY 2021	2016 - 2020
Period Ending	Jan 27, 2026	Jan 26, 2025	Jan 28, 2024	Jan 29, 2023	Jan 30, 2022	Jan 31, 2021	2016 - 2020
Market Capitalization	4,580,847	3,492,764	1,507,466	501,183	571,000	321,626	Upgrade
Market Cap Growth	37.61%	131.78%	200.78%	-12.23%	77.53%	109.81%	Upgrade
Enterprise Value	4,531,081	3,484,502	1,500,212	499,944	563,529	319,188	Upgrade
Last Close Price	188.52	142.58	61.00	20.34	22.80	12.95	Upgrade
PE Ratio	46.68	47.93	50.65	154.74	38.55	74.24	Upgrade
Forward PE	26.85	36.24	31.19	92.57	45.52	46.48	Upgrade
PS Ratio	34.59	28.77	24.74	18.38	21.22	19.29	Upgrade
PB Ratio	38.54	44.03	35.08	22.88	21.46	19.04	Upgrade
P/TBV Ratio	41.01	47.63	40.27	31.22	28.66	32.28	Upgrade
P/FCF Ratio	59.24	57.40	55.79	131.61	70.22	68.52	Upgrade
P/OCF Ratio	55.09	54.50	53.67	88.85	62.69	55.24	Upgrade
PEG Ratio	0.71	0.95	0.74	2.42	1.87	2.00	Upgrade

P/TBV Ratio (Price-to-Tangible Book Value) – это коэффициент, который сопоставляет рыночную цену акции с «осязаемой» балансовой стоимостью компании. Он является более строгой и консервативной версией классического P/B, так как полностью исключает из расчетов нематериальные активы, такие как патенты, торговые марки и гудвилл.

Этот показатель незаменим для определения «ликвидационной» стоимости бизнеса – того, что реально останется у акционеров, если компанию придется закрыть и распродать все физические активы.

В то время как обычная балансовая стоимость может быть раздута за счет интеллектуальной собственности или репутации, купленной при поглощении других фирм, тангибельный капитал учитывает только то, что можно потрогать: деньги на счетах, запасы на складах, оборудование и недвижимость.

Если провести аналогию с покупкой ресторана, где продавец просит за него 300 000 долларов, утверждая, что бренд стоит дорого, но при этом реального кухонного оборудования и мебели в нем всего на 50 000 долларов, то ваш P/TBV будет равен 6. Это показывает, насколько велика переплата за нематериальные обещания.

Как рассчитывается P/TBV Ratio

Для вычисления этого коэффициента необходимо очистить капитал компании от всех виртуальных величин.

P/TBV Ratio = Рыночная цена акции / Тангибельная балансовая стоимость на акцию

Тангибельная стоимость рассчитывается как Общий капитал минус Нематериальные активы и Гудвилл. На сервисе Stock Analysis эти данные можно найти в подробном балансовом отчете, где отдельными строками прописаны Intangible Assets и Goodwill.

Правильная интерпретация

Значение P/TBV в районе 1.0 говорит о том, что вы покупаете бизнес практически по цене его физических активов. В финансовом секторе, особенно при анализе банков, показатель выше 2.0 может считаться признаком дороговизны, в то время как значение ниже 0.8 часто указывает на глубокую недооценку или на то, что рынок сомневается в качестве этих самых физических активов.

Для технологических компаний этот коэффициент почти всегда будет экстремально высоким, поскольку их основная ценность заключена в коде и интеллекте сотрудников, а не в станках или зданиях. Таким образом, P/TBV наиболее эффективен для оценки традицион-

ных отраслей: производства, добычи ресурсов и банков.

Типичные ошибки и ловушки

Самая распространенная ошибка – применение P/TBV к компаниям с «легким» капиталом, таким как разработчики софта или рекламные агентства. Для них этот показатель может составлять 50 или даже 100, что совершенно не информативно.

Еще одна ловушка кроется в оценке запасов: если компания производит специфический товар, который невозможно быстро реализовать, то даже при низком P/TBV реальная выручка при распродаже имущества может оказаться в разы ниже балансовой. Также стоит помнить, что отрицательный тангибельный капитал не всегда означает крах; иногда это следствие агрессивных поглощений, при которых на балансе образуется огромный гудвилл.

Кросс-аналитика и смежные метрики

P/TBV всегда следует рассматривать параллельно с классическим P/B. Если разрыв

между ними огромен, значит, большая часть стоимости компании держится на «нематериальном» фундаменте, что повышает риски в случае кризиса.

Полезно сопоставлять этот коэффициент с доходностью активов (ROA). Если компания имеет низкий P/TBV и высокую рентабельность активов, это может быть сигналом о наличии «скрытой жемчужины».

В банковской аналитике этот показатель часто комбинируют с коэффициентом достаточности капитала, чтобы понять, насколько защищены средства вкладчиков и инвесторов реальным имуществом.

P/FCF Ratio

NVIDIA Ratios and Metrics

Market cap in millions USD. Fiscal year is February - January.

Current | Millions | Data Source | Download | Full Width

Fiscal Year	Current	FY 2025	FY 2024	FY 2023	FY 2022	FY 2021	2016 - 2020
Period Ending	Jan 27, 2026	Jan 26, 2025	Jan 28, 2024	Jan 29, 2023	Jan 30, 2022	Jan 31, 2021	2016 - 2020
Market Capitalization	4,580,847	3,492,764	1,507,466	501,183	571,000	321,626	Upgrade
Market Cap Growth	37.60%	131.78%	200.78%	-12.23%	77.53%	109.81%	Upgrade
Enterprise Value	4,531,081	3,464,502	1,500,212	499,944	563,529	319,188	Upgrade
Last Close Price	188.52	142.58	61.00	20.34	22.80	12.95	Upgrade
PE Ratio	46.68	47.93	50.65	154.74	58.55	74.24	Upgrade
Forward PE	26.85	36.24	31.19	92.57	45.52	46.48	Upgrade
PS Ratio	34.59	28.77	24.74	98.58	21.22	19.29	Upgrade
PB Ratio	38.54	44.03	35.08	22.88	21.46	19.04	Upgrade
P/TBV Ratio	41.01	47.63	40.27	31.22	26.66	32.28	Upgrade
P/FCF Ratio	59.24	57.40	55.79	131.61	70.22	68.52	Upgrade
P/OCF Ratio	55.09	54.50	53.67	88.85	62.69	55.24	Upgrade
PEG Ratio	0.71	0.95	0.74	2.42	1.87	2.00	Upgrade

P/FCF Ratio (Price-to-Free Cash Flow) – это коэффициент отношения рыночной капитализации компании к её свободному денежному потоку. Он считается одним из самых надежных инструментов оценки, так как фокусируется не на «бумажной» бухгалтерской прибыли, а на реальных живых деньгах, которые остаются в распоряжении бизнеса после всех необходимых затрат.

В инвестиционной среде свободный денежный поток часто называют «золотым стандартом» отчетности. Прибыль можно скорректировать различными бухгалтерскими методами, но денежный поток гораздо труднее подделать.

Если провести аналогию с семейным бюджетом, то чистая прибыль – это вся ваша зарплата, прописанная в контракте, а свободный денежный поток – это то, что осталось на руках после оплаты аренды, налогов, кредитов, покупки еды и одежды.

Именно эти «остатки» вы можете инвестировать или потратить на отпуск. Если компания стоит 1 000 000 долларов и генерирует 100 000 долларов свободного денежного потока в год, её P/FCF равен 10. Это означает, что бизнес окупает себя реальными деньгами за десять лет.

Как рассчитывается P/FCF Ratio

Для вычисления этого мультипликатора рыночная цена акции сопоставляется с объемом свободного денежного потока на одну акцию.

P/FCF Ratio = Рыночная цена акции / Свободный денежный поток на акцию (FCF per Share)

Сам свободный денежный поток рассчитывается как операционный денежный поток минус капитальные затраты (CapEx) на поддер-

жание и развитие бизнеса. На сервисе Stock Analysis эти данные берутся из отчета о движении денежных средств (Cash Flow Statement).

Правильная интерпретация

Значение P/FCF до 15 обычно считается признаком здоровой и недооцененной компании, способной эффективно генерировать наличность. Диапазон от 15 до 25 является нормой для большинства стабильных корпораций.

Как правило, если показатель превышает 30–40, это говорит о том, что рынок оценивает будущие денежные потоки очень оптимистично, либо компания в данный момент тратит огромные средства на капитальное строительство (заводы, дата-центры), что временно снижает поток наличности. Долгосрочные инвесторы предпочитают компании с низким P/FCF, так как это дает бизнесу гибкость, а именно возможность выплачивать дивиденды, гасить долги или выкупать собственные акции без внешних займов.

Типичные ошибки и ловушки

Ключевая ловушка P/FCF заключается в его волатильности. В конкретный год показатель может выглядеть пугающе высоким только потому, что компания разово инвестировала крупную сумму в новое оборудование или поглощение конкурента.

Это не делает бизнес плохим, это лишь указывает на фазу роста. И наоборот, аномально низкий P/FCF может быть следствием того, что компания перестала вкладывать деньги в свое развитие (нулевой CapEx), «проедая» старое оборудование. Такой бизнес может выглядеть дешевым, но в долгосрочной перспективе он рискует потерять конкурентоспособность из-за технологического отставания.

Кросс-аналитика и смежные метрики

P/FCF Ratio критически важно сравнивать с классическим P/E. Если P/E у компании низкий (прибыль есть), а P/FCF аномально высокий (денег нет), это серьезный «красный флаг». Такая ситуация часто означает, что прибыль существует только на бумаге, а реальная наличность

застревает в неоплаченных счетах клиентов или нераспроданных запасах на складе.

Кроме этого имеет смысл сопоставлять этот коэффициент с FCF Yield (доходностью свободного денежного потока). Это позволяет увидеть, какой процент «живых» денег компания генерирует на каждый доллар своей рыночной стоимости, что помогает напрямую сравнить доходность акции с доходностью облигаций или депозитов.

В дополнение к этому, коэффициент P/FCF выступает в роли главного детектора устойчивости всей политики распределения капитала, позволяя инвестору отличить реальное вознаграждение акционеров от опасных финансовых манипуляций. Крайне эффективно сопоставлять свободный денежный поток с фактическим объемом выплачиваемых дивидендов и затрат на обратный выкуп акций (Buyback).

Так, если компания поддерживает агрессивную дивидендную доходность при критически высоком или отрицательном P/FCF, это верный признак того, что «праздник» оплачивается за счет новых долгов или распродажи активов,

что является неустойчивой стратегией и финансовой ловушкой в долгосрочной перспективе.

Напротив, когда низкий мультипликатор P/FCF сочетается с низким уровнем долговой нагрузки на балансе, это сигнализирует о колоссальной финансовой гибкости: такой бизнес признается настоящей «денежной машиной», способной не только радовать владельцев стабильными выплатами, но и агрессивно поглощать конкурентов или выкупать собственные акции в периоды рыночных просадок, не обращаясь за дорогостоящими кредитами.

Таким образом, кросс-анализ этого коэффициента в связке с реальными действиями менеджмента дает окончательный ответ на вопрос: покупаете ли вы автономный и здоровый бизнес, или компанию, которая лишь создает видимость благополучия, пока у неё не закончится доступ к внешним займам.

P/OCF Ratio

NVIDIA Ratios and Metrics

Market cap in millions USD. Fiscal year is February - January.

Current | Millions | Data Source | Download | Full Width

Fiscal Year	Current	FY 2025	FY 2024	FY 2023	FY 2022	FY 2021	2016 - 2020
Period Ending	Jan 27, 2026	Jan 26, 2025	Jan 28, 2024	Jan 29, 2023	Jan 30, 2022	Jan 31, 2021	2016 - 2020
Market Capitalization	4,580,847	3,492,764	1,507,466	501,183	571,000	321,626	Upgrade
Market Cap Growth	37.61%	131.78%	200.78%	-12.23%	77.53%	109.81%	Upgrade
Enterprise Value	4,531,081	3,484,502	1,500,212	499,944	563,529	319,188	Upgrade
Last Close Price	188.52	142.58	61.00	20.34	22.80	12.95	Upgrade
PE Ratio	46.68	47.93	50.65	114.74	38.55	74.24	Upgrade
Forward PE	26.85	36.24	31.19	32.57	45.52	46.48	Upgrade
PS Ratio	34.59	28.77	24.74	18.38	21.22	19.29	Upgrade
PB Ratio	38.54	44.03	35.08	22.88	21.46	19.04	Upgrade
P/TBV Ratio	41.01	47.63	40.27	31.22	28.66	32.28	Upgrade
P/FCF Ratio	59.24	57.40	55.79	131.61	70.22	68.52	Upgrade
P/OCF Ratio	55.09	54.50	53.67	88.85	62.69	55.24	Upgrade
PEG Ratio	0.71	0.95	0.74	2.42	1.87	2.00	Upgrade

P/OCF Ratio (Price-to-Operating Cash Flow) – это коэффициент отношения рыночной цены акции к операционному денежному потоку в расчете на одну акцию. Он показывает, сколько долларов инвесторы готовы платить за каждый доллар чистой наличности, которую бизнес генерирует исключительно в рамках своей основной деятельности.

Этот показатель часто называют «детектором лжи» финансовой отчетности. В то время как чистая прибыль может быть искажена неденежными списаниями или специфическими правилами амортизации, операционный денежный

поток фиксирует реальное движение средств на счетах.

Если провести аналогию с крупным фермерским хозяйством, то чистая прибыль – это теоретический расчет урожая с учетом износа тракторов и налоговых льгот, а операционный поток – это конкретная выручка, полученная на руки после продажи зерна и оплаты труда рабочих, семян и топлива. Например если хозяйство стоит 1 000 000 долларов и приносит 125 000 долларов операционного потока в год, ваш P/OCF равен 8, что указывает на высокую способность бизнеса генерировать «живые» деньги.

Как рассчитывается P/OCF Ratio

Для расчета данного мультипликатора текущая рыночная цена акции делится на величину денежного потока от операций (OCF) на одну акцию.

P/OCF Ratio = Рыночная цена акции / Операционный денежный поток на акцию

Знаменатель берется из первой секции отчета о движении денежных средств (Cash Flow Statement) за последние двенадцать месяцев (TTM). Это значение учитывает реальные поступления от клиентов и выплаты поставщикам, игнорируя бумажные расходы вроде амортизации, которые физически не уменьшают количество денег в кассе.

Правильная интерпретация

Значения P/OCF обычно ниже, чем значения P/E, так как операционный поток чаще всего превышает чистую прибыль за счет добавления обратно неденежных расходов (амортизации). Показатель ниже 10 считается признаком высокой финансовой эффективности и возможной недооценки актива.

Диапазон от 10 до 20 является нормой для стабильных компаний с устойчивыми продажами. Если коэффициент значительно выше 25, это может сигнализировать о том, что бизнес испытывает трудности с превращением выручки в наличность – например, из-за задержек плате-

жей от покупателей или неэффективного управления складскими запасами.

Типичные ошибки и ловушки

Основная ловушка кроется в том, что P/OCF не учитывает капитальные затраты. Компания может генерировать огромный операционный поток, но при этом тратить еще больше денег на ремонт устаревших заводов или покупку нового оборудования. В таком случае бизнес выглядит дешевым по P/OCF, но у него может не оставаться денег на дивиденды или развитие.

Стоит опасаться и «манипуляций оборотным капиталом», когда руководство компании в конце года задерживает выплаты поставщикам, чтобы искусственно раздуть операционный поток в отчете и показать инвесторам красивую цифру P/OCF.

Кросс-аналитика и смежные метрики

P/OCF наиболее эффективен при сравнении с чистой прибылью через коэффициент P/E. Если P/E у компании составляет 15, а P/OCF равен 7 – это отличный знак, подтверждающий вы-

сокое качество прибыли. Однако если P/E равен 15, а P/OCF взлетел до 30, это повод для тревоги: компания фиксирует прибыль в отчетах, но реально деньги на её счета не поступают.

Для полной картины этот мультипликатор всегда дополняют показателем P/FCF, чтобы увидеть, какая часть операционных денег остается свободной после всех инвестиционных вложений. Такое сравнение позволяет отличить эффективно работающий «денежный станок» от бизнеса, который потребляет наличность быстрее, чем успевает её зарабатывать.

PEG Ratio

NVIDIA Ratios and Metrics

Market cap in millions USD. Fiscal year is February - January.

Current | Millions | Data Source | Download | Full Width

Fiscal Year	Current	FY 2025	FY 2024	FY 2023	FY 2022	FY 2021	2016 - 2020
Period Ending	Jan 27, 2026	Jan 26, 2025	Jan 28, 2024	Jan 29, 2023	Jan 30, 2022	Jan 31, 2021	2016 - 2020
Market Capitalization	4,580,847	3,492,764	1,507,466	501,183	571,000	321,626	Upgrade
Market Cap Growth	37.63%	131.78%	200.78%	-12.23%	77.53%	109.81%	Upgrade
Enterprise Value	4,531,081	3,464,502	1,500,212	499,944	563,529	319,188	Upgrade
Last Close Price	188.52	142.58	61.00	20.34	22.80	12.95	Upgrade
PE Ratio	46.68	47.93	50.65	154.74	58.55	74.24	Upgrade
Forward PE	26.85	36.24	31.19	92.57	45.52	46.48	Upgrade
PS Ratio	24.59	28.77	24.74	98.58	21.22	19.29	Upgrade
PB Ratio	38.54	44.03	35.08	22.88	21.46	19.04	Upgrade
P/TBV Ratio	41.01	47.63	40.27	31.22	26.66	32.28	Upgrade
P/FCF Ratio	59.24	57.40	55.79	131.61	70.22	68.52	Upgrade
P/OCF Ratio	55.09	54.50	53.67	88.86	62.69	55.24	Upgrade
PEG Ratio	0.71	0.95	0.74	2.42	1.87	2.00	Upgrade

PEG Ratio (Price/Earnings-to-Growth) – это коэффициент, который сопоставляет мультипликатор P/E с темпами ожидаемого роста чистой прибыли компании. Он позволяет инвестору определить, не слишком ли дорого он платит за будущий рост бизнеса, и помогает сбалансировать оценку стоимости с динамикой развития.

Если классический P/E дает лишь статичный снимок текущей дороговизны, то PEG вносит в анализ фактор времени и прогресса. Этот инструмент критически важен для оценки технологических и быстрорастущих компаний, которые могут казаться неоправданно дорогими по

обычным метрикам, но быть вполне доступными с учетом их экспансии.

Если провести аналогию с покупкой двух молодых саженцев деревьев, где один стоит 100 долларов и растет на 10 сантиметров в год, а другой стоит 200 долларов, но прибавляет по метру за сезон, то второй саженец, несмотря на более высокую цену, является более выгодным приобретением в долгосрочной перспективе. PEG помогает найти именно такие «быстрорастущие» активы по адекватной цене.

Как рассчитывается PEG Ratio

Расчет мультипликатора производится путем деления текущего коэффициента P/E на прогнозируемый процентный темп роста прибыли на акцию (EPS).

PEG Ratio = P/E Ratio / Процент роста прибыли

На сервисе StockAnalysis обычно используется прогноз роста на ближайшие 3–5 лет. Например, если у компании P/E равен 30, а ана-

литики ожидают, что её прибыль будет расти на 30% ежегодно, то PEG составит ровно 1.0.

Правильная интерпретация

Традиционно значение PEG, равное 1.0, считается признаком идеального баланса между ценой акции и ростом прибыли (справедливая оценка). Если показатель опускается ниже 1.0, это часто сигнализирует о недооценке: компания растет быстрее, чем рынок успевает повышать её стоимость.

Напротив, значение выше 2.0 обычно указывает на то, что акция переоценена, и темпы роста бизнеса не успевают за амбициями инвесторов. Тем не менее в периоды экстремально низких процентных ставок в экономике качественные компании с уникальным продуктом могут торговаться с PEG в диапазоне от 1.5 до 2.0, и это может считаться приемлемым.

Типичные ошибки и ловушки

Основная сложность PEG заключается в том, что он опирается на прогнозы роста, которые могут не сбыться. Инвесторы часто попа-

дают в ловушку, когда компания показывает аномально высокий рост в один год (например, 100%), что временно делает её PEG крайне низким и привлекательным.

Однако такой темп редко бывает устойчивым, и как только рост замедляется до нормальных 10–15%, акция мгновенно становится дорогой. Также стоит помнить, что для зрелых компаний с низким ростом прибыли (2–3% в год) PEG может быть очень высоким, но это не делает их плохими инвестициями – они просто оцениваются рынком по другим критериям, таким как дивидендная доходность.

Кросс-аналитика и смежные метрики

PEG Ratio никогда не анализируют без оглядки на долговую нагрузку. Если компания демонстрирует бурный рост прибыли, но делает это за счет агрессивного наращивания кредитов, её низкий PEG может быть обманчивым. Также крайне полезно сравнивать PEG с рентабельностью собственного капитала (ROE).

Если высокий рост прибыли подкреплен высокой эффективностью управления капита-

лом, то инвестиция выглядит максимально надежной. Сочетание PEG с Forward P/E позволяет увидеть, насколько ожидания на следующий год вписываются в общую долгосрочную стратегию развития компании, помогая инвестору отсечь краткосрочные спекулятивные всплески.

Также в дополнение к базовому анализу, для выявления истинного качества прогнозов крайне важно сопоставлять PEG с динамикой выручки (Revenue Growth) и операционной маржой, так как прибыль не может расти в отрыве от реальных продаж бесконечно долго.

Если вы обнаружили низкий и на первый взгляд привлекательный PEG, вызванный бурным ростом чистой прибыли, но при этом выручка компании стагнирует или растет на минимальные проценты, это серьезный повод для скепсиса. Такая дивергенция часто указывает на то, что рост прибыли носит искусственный или «косметический» характер — например, за счет резкого сокращения расходов, налоговых льгот или агрессивных программ обратного выкупа акций, которые увеличивают показатель EPS без реального расширения самого бизнеса.

Напротив, по-настоящему качественный и устойчивый рост, подтверждающий адекватность низкого PEG, всегда подкреплен расширением рыночной доли и стабильной или растущей маржинальностью: это ситуация, когда компания не просто зарабатывает больше, но и делает это эффективнее с каждым новым проданным продуктом.

Стоит помнить что профессиональные инвесторы всегда накладывают значение PEG конкретной компании на средний PEG её индустрии или широкого рынка. Это позволяет понять, переплачиваете ли вы за уникальную технологическую монополию, которая оправдывает даже PEG выше 1.5, или же вы просто покупаете бумагу в перегретом секторе, где завышенные ожидания всех участников рынка уже создали опасный «пузырь».

BLOCK B. СТОИМОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ (EV MULTIPLIERS)

«Сколько стоит весь бизнес целиком с учетом его долгов и наличности?»

Данный блок инструментов подсвечивает скрытые риски и возможности, которые часто ускользают от внимания при обычном анализе. Он позволяет выявить компании, которые кажутся дешевыми по цене акций, но на деле обременены непосильными кредитами, делающими покупку бессмысленной.

Если показатели из предыдущего блока фокусировались исключительно на цене акций, то метрики рассматриваемые в этом разделе позволяют увидеть компанию целиком, как если бы вы решили выкупить её полностью. Такой подход учитывает не только рыночную капитализацию, но и финансовое обременение в виде долгов, а также имеющуюся на счетах наличность, что дает гораздо более честную картину реальных затрат на приобретение актива. Кроме этого рассматриваемые мультипликаторы помо-

гают инвесторам найти «денежные мешки» – бизнесы, чьи запасы наличности настолько велики, что фактически снижают реальную стоимость приобретения их операционной деятельности.

В рамках этого раздела мы разберем индикаторы, которые позволяют сопоставлять стоимость предприятия с его ключевыми операционными результатами, начиная от от общего объема продаж, и до прибыли до вычета налогов и амортизации.

Использование этих данных помогает инвестору абстрагироваться от особенностей налогообложения или учетной политики конкретной страны и сфокусироваться на чистой продуктивности бизнес-модели. В конечном итоге анализ этого блока дает ответ на вопрос, оправдана ли полная стоимость бизнеса его способностью генерировать доход, или же инвестор рискует купить красивую вывеску вместе с огромным багажом чужих обязательств.

EV/Sales

NVIDIA Ratios and Metrics

Market cap in millions USD. Fiscal year is February - January.

Current | Millions | Data Source | Download | Full Width

Fiscal Year Period Ending	Current Jan 27, 2026	FY 2025 Jan 26, 2025	FY 2024 Jan 28, 2024	FY 2023 Jan 29, 2023	FY 2022 Jan 30, 2022	FY 2021 Jan 31, 2021	2016 - 2020 2016 - 2020
EV/Sales Ratio	24.21	26.55	24.63	18.53	20.94	19.14	Upgrade
EV/EBITDA Ratio	40.21	41.58	43.51	70.21	50.25	54.85	Upgrade
EV/EBIT Ratio	41.15	42.53	45.90	89.64	56.12	67.61	Upgrade
EV/FCF Ratio	58.60	56.93	55.52	131.29	69.30	66.00	Upgrade
Debt / Equity Ratio	0.09	0.13	0.26	0.54	0.45	0.45	Upgrade
Debt / EBITDA Ratio	0.10	0.12	0.32	1.64	1.04	1.27	Upgrade
Debt / FCF Ratio	0.14	0.17	0.41	3.16	1.46	1.62	Upgrade
Asset Turnover	1.46	1.47	1.14	0.83	0.74	0.72	Upgrade
Inventory Turnover	4.09	4.25	5.18	2.99	4.26	4.36	Upgrade
Quick Ratio	3.61	3.67	5.39	2.61	5.97	3.58	Upgrade
Current Ratio	4.47	4.44	4.17	3.52	6.65	4.09	Upgrade
Return on Equity (ROE)	107.39%	119.18%	91.46%	17.95%	44.83%	29.78%	Upgrade
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

EV/Sales (Enterprise Value to Sales) – это коэффициент, который сопоставляет полную стоимость предприятия (с учетом его долгов и наличности) с его годовой выручкой. Он позволяет оценить, сколько стоит каждый доллар продаж бизнеса, если рассматривать компанию как единый актив, свободный от обязательств.

В отличие от классического P/S, данный мультипликатор дает гораздо более объективную картину при сравнении компаний с разной долговой нагрузкой. Если представить покупку дома, то P/S – это только сумма, которую вы отдаете продавцу в руки, в то время как EV/Sales учи-

тывает еще и ипотеку, которую вам придется погасить.

Если две компании имеют одинаковую выручку, но одна из них обременена огромными кредитами, а у другой на счетах лежат миллиарды долларов, их ценность для инвестора будет кардинально разной. Коэффициент EV/Sales как раз и подсвечивает эту разницу, показывая реальную цену входа в бизнес.

Как рассчитывается EV/Sales

Для вычисления этого показателя стоимость предприятия (Enterprise Value) сопоставляется с общим объемом продаж компании.

EV/Sales = Enterprise Value / Выручка (Revenue)

В данном случае Enterprise Value рассчитывается как рыночная капитализация плюс совокупный долг минус имеющиеся денежные средства и их эквиваленты. На сервисе Stock Analysis используются данные за последние двенадцать месяцев (TTM), что позволяет получить наиболее актуальную оценку эффективно-

сти бизнеса с учетом его текущего финансового состояния.

Правильная интерпретация

Значение коэффициента EV/Sales во многом зависит от маржинальности отрасли. В секторах с низкой наценкой, таких как ритейл или логистика, нормальным считается диапазон от 0.5 до 1.5. В высокомаржинальных отраслях, например, в производстве программного обеспечения, показатель может достигать 8–10 и выше.

Инвесторы используют этот мультипликатор для поиска «скрытых» дешевых активов: если EV/Sales компании значительно ниже среднего по отрасли, а её продажи растут, это может указывать на недооценку. И наоборот, высокий коэффициент при низкой маржинальности бизнеса является сигналом о том, что рынок неоправданно переоценивает перспективы компании.

Типичные ошибки и ловушки

Самая распространенная ошибка – игнорирование структуры выручки. Высокий показатель EV/Sales может быть оправдан уникальным продуктом, но если рост продаж достигается за счет огромных скидок или агрессивного маркетинга, то покупка такого бизнеса по высокой цене станет ловушкой.

Также стоит внимательно следить за тем, как компания управляет своей наличностью: иногда аномально низкий EV/Sales вызван тем, что компания накопила много денег на счетах, но не знает, как их эффективно инвестировать, что замедляет общий рост бизнеса в будущем.

Кросс-аналитика и смежные метрики

EV/Sales практически никогда не используется без сопоставления с рентабельностью по EBITDA. Это позволяет понять, насколько эффективно выручка превращается в операционную прибыль.

Крайне важно сравнивать его с классическим P/S: если P/S выглядит низким, а EV/Sales –

высоким, значит, у компании критически высокий уровень долга, который «раздувает» её реальную стоимость. Дополнительная проверка через темпы роста выручки помогает убедиться, что премия, которую инвестор платит за Enterprise Value, оправдана динамикой захвата рынка, а не является следствием временного рыночного хайпа.

Кроме того, крайне полезно анализировать EV/Sales в прямой связке с валовой маржой (Gross Margin). Сама по себе выручка не имеет ценности, если производство продукта обходится компании слишком дорого. Если мультипликатор остается высоким на фоне сокращающейся маржинальности, это сигнализирует о том, что бизнес теряет конкурентное преимущество и вынужден «покупать» рост продаж ценой собственной эффективности. Сопоставление этого показателя с динамикой доли рынка помогает инвестору вовремя заметить переоцененные компании, которые на бумаге выглядят растущими гигантами, но фактически не способны масштабировать свою прибыльность пропорционально выручке.

EV/EBITDA

NVIDIA Ratios and Metrics

Market cap in millions USD. Fiscal year is February - January.

Current | Millions | Data Source | Download | Full Width

Fiscal Year Period Ending	Current Jan 27, 2026	FY 2025 Jan 26, 2025	FY 2024 Jan 28, 2024	FY 2023 Jan 29, 2023	FY 2022 Jan 30, 2022	FY 2021 Jan 31, 2021	2016 - 2020 2016 - 2020
EV/Sales Ratio	24.21	26.55	24.61	18.51	20.94	19.14	Upgrade
EV/EBITDA Ratio	40.21	41.58	43.11	70.21	50.25	54.85	Upgrade
EV/EBIT Ratio	41.15	42.53	45.90	89.64	56.12	67.61	Upgrade
EV/FCF Ratio	58.80	56.93	55.52	131.29	69.30	66.00	Upgrade
Debt / Equity Ratio	0.09	0.13	0.26	0.54	0.45	0.45	Upgrade
Debt / EBITDA Ratio	0.10	0.12	0.32	1.64	1.04	1.27	Upgrade
Debt / FCF Ratio	0.14	0.17	0.41	3.16	1.46	1.62	Upgrade
Asset Turnover	1.46	1.47	1.14	0.83	0.74	0.72	Upgrade
Inventory Turnover	4.09	4.25	5.18	2.99	4.26	4.36	Upgrade
Quick Ratio	3.61	3.67	3.39	2.61	5.97	3.58	Upgrade
Current Ratio	4.47	4.44	4.17	3.32	6.65	4.09	Upgrade
Return on Equity (ROE)	107.39%	119.18%	91.46%	17.95%	44.83%	29.78%	Upgrade

EV/EBITDA (Enterprise Value to EBITDA) – это мультипликатор, который сопоставляет полную стоимость предприятия с его прибылью до вычета процентов, налогов и амортизации. Этот показатель часто называют «универсальным мерилом», так как он позволяет сравнивать компании с разной долговой нагрузкой и разными методами налогового учета в едином поле.

Профессиональные аналитики предпочитают этот коэффициент классическому P/E, потому что он фокусируется на чистой операционной эффективности бизнеса, исключая влияние финансовых и бухгалтерских решений.

Если провести аналогию с покупкой квартиры для сдачи в аренду, то EBITDA – это общий доход от арендаторов за год до того, как вы заплатите налоги, проценты по ипотеке и отложите деньги на будущий ремонт. В случаях когда весь объект со всеми обязательствами (EV) стоит 120 000 долларов, а годовая «грязная» прибыль (EBITDA) составляет 12 000 долларов, ваш коэффициент равен 10. Это дает прямое понимание того, за сколько лет бизнес окупит свою полную стоимость за счет операционной деятельности.

Как рассчитывается EV/EBITDA

Показатель соотносит общую стоимость бизнеса с его способностью генерировать денежный поток от основной деятельности.

EV/EBITDA = Enterprise Value / EBITDA

Стоимость предприятия (EV) включает рыночную капитализацию и чистый долг. Знаменатель (EBITDA) находится путем сложения чистой прибыли, процентных расходов, налогов и амортизационных отчислений. На сервисе Stock

Analysis эти данные обычно представлены в расчете за последние двенадцать месяцев (TTM), что сглаживает разовые квартальные колебания.

Правильная интерпретация

В среднем для фондового рынка значение EV/EBITDA в диапазоне от 8 до 12 считается признаком адекватной оценки. Если показатель ниже 7, это может говорить о недооценке компании или о том, что она находится в стадии стагнации.

Значения выше 18–20 часто встречаются в быстрорастущих технологических секторах, где инвесторы готовы переплачивать за будущие доходы. Главное преимущество мультипликатора проявляется при сравнении компаний из одной отрасли: та, у которой EV/EBITDA ниже, при прочих равных условиях считается более выгодной покупкой, так как её операционная мощность стоит дешевле.

Типичные ошибки и ловушки

Основная ловушка показателя кроется в игнорировании капитальных затрат. EBITDA не учитывает расходы на обновление оборудования, поэтому для капиталоемких отраслей, таких как телекоммуникации или тяжелая промышленность, низкий EV/EBITDA может быть обманчивым.

Компания может выглядеть дешевой, но при этом она вынуждена тратить почти всю свою прибыль на ремонт изношенных заводов. Также стоит опасаться компаний, которые используют агрессивные методы учета, чтобы раздуть операционную прибыль, намеренно занижая свои текущие издержки в отчетах.

Кросс-аналитика и смежные метрики

Для получения полной картины этот коэффициент всегда сопоставляют с чистым долгом (Net Debt). Если EV/EBITDA выглядит привлекательно, но показатель Чистый долг / EBITDA превышает 3.0, это означает, что компания живет в долг и большая часть её операционного дохода уходит на выплату процентов.

Также полезно проводить кросс-анализ с мультипликатором EV/EBIT. Если разрыв между ними слишком велик, значит, у компании очень высокие расходы на амортизацию, что может указывать на старение основных фондов. Сочетание этих данных позволяет понять, является ли бизнес реальной «денежной машиной» или он просто выглядит привлекательно из-за особенностей бухгалтерского учета.

Помимо долговой нагрузки, критически важно оценивать EV/EBITDA в связке с конверсией прибыли в свободный денежный поток (FCF). Высокая операционная прибыль на бумаге может не превращаться в реальные деньги на счетах, если компания сталкивается с раздуванием дебиторской задолженности или неэффективным управлением запасами. Если мультипликатор выглядит низким, но при этом у бизнеса отрицательный FCF, это явный сигнал о том, что «бумажная» эффективность EBITDA не подкреплена живой наличностью.

EV/EBIT

NVIDIA Ratios and Metrics

Market cap in millions USD. Fiscal year is February - January.

Current | Millions | Data Source | Download | Full Width

Fiscal Year Period Ending	Current Jan 27, 2026	FY 2025 Jan 26, 2025	FY 2024 Jan 28, 2024	FY 2023 Jan 29, 2023	FY 2022 Jan 30, 2022	FY 2021 Jan 31, 2021	2016 - 2020 2016 - 2020
EV/Sales Ratio	24.21	26.55	24.61	18.53	20.94	19.14	Upgrade
EV/EBITDA Ratio	40.21	41.58	43.51	70.21	50.25	54.85	Upgrade
EV/EBIT Ratio	41.15	42.53	45.50	89.64	56.12	67.61	Upgrade
EV/FCF Ratio	58.60	56.93	55.52	131.29	69.30	88.00	Upgrade
Debt / Equity Ratio	0.09	0.13	0.26	0.54	0.45	0.45	Upgrade
Debt / EBITDA Ratio	0.10	0.12	0.32	1.64	1.04	1.27	Upgrade
Debt / FCF Ratio	0.14	0.17	0.41	3.16	1.46	1.62	Upgrade
Asset Turnover	1.46	1.47	1.14	0.83	0.74	0.72	Upgrade
Inventory Turnover	4.09	4.25	5.18	2.99	4.26	4.36	Upgrade
Quick Ratio	3.61	3.67	5.39	2.61	5.97	5.58	Upgrade
Current Ratio	4.47	4.44	4.17	3.52	6.65	4.09	Upgrade
Return on Equity (ROE)	107.39%	119.18%	91.46%	17.93%	44.83%	29.78%	Upgrade

EV/EBIT (Enterprise Value to EBIT) – это мультипликатор, сопоставляющий полную стоимость предприятия с его операционной прибылью. В отличие от EV/EBITDA, данный коэффициент учитывает расходы на амортизацию, что делает его более строгим инструментом оценки для компаний с большим количеством оборудования и недвижимости.

Этот показатель позволяет увидеть, сколько лет потребуется бизнесу, чтобы окупить свою полную стоимость (включая долги) за счет прибыли, полученной от основной деятельности после учета износа активов. Если EBITDA – это

«грязный» поток наличности, то EBIT – это реальный заработок компании, из которого уже вычли стоимость использования её заводов, станков и патентов.

Если провести аналогию с владением службой доставки, то EBIT – это то, что остается у вас после оплаты бензина и зарплат, а также после того, как вы учли, что ваши фургоны стареют и через несколько лет их придется заменить. Если вся компания со всеми долгами стоит 800 000 долларов, а операционная прибыль составляет 80 000 долларов, ваш EV/EBIT равен 10.

Как рассчитывается EV/EBIT

Показатель связывает общую стоимость бизнеса с его операционным результатом до выплаты процентов по долгам и налогов.

EV/EBIT = Enterprise Value / EBIT

Здесь Enterprise Value – это рыночная капитализация плюс чистый долг компании. EBIT (операционная прибыль) берется из отчета о

прибылях и убытках за последние двенадцать месяцев (TTM).

Важно, что в расчете EBIT уже учтены операционные расходы и амортизация, но еще не учтена финансовая структура (кредиты) и налоговый режим, что делает его идеальным для оценки качества самого бизнеса.

Правильная интерпретация

Диапазон от 10 до 15 часто рассматривается как признак справедливой оценки для большинства производственных и сервисных компаний. Если значение опускается ниже 8, это может указывать на то, что рынок недооценивает операционную мощь предприятия.

Более высокие значения характерны для отраслей с высокой добавленной стоимостью, таких как фармацевтика или разработка ПО. Основное преимущество EV/EBIT заключается в том, что он «наказывает» компании за неэффективное использование дорогостоящего оборудования: если активы компании быстро изнашиваются, это отразится в высокой амортизации,

снизит EBIT и сделает мультипликатор менее привлекательным.

Типичные ошибки и ловушки

Главная ловушка показателя EV/EBIT кроется в специфике учета амортизации. Разные компании могут использовать разные методы расчета износа своих активов, что искусственно меняет размер операционной прибыли.

Стоит проявлять осторожность при анализе компаний, которые недавно провели крупные поглощения: на их балансе могут числиться огромные нематериальные активы, амортизация которых (гудвилл) будет искажать реальную картину операционной эффективности. В таких случаях низкий коэффициент может быть следствием бухгалтерских особенностей, а не реальной дешевизны бизнеса.

Кросс-аналитика и смежные метрики

EV/EBIT крайне эффективно работает в паре с коэффициентом EV/EBITDA. Сопоставление этих двух метрик позволяет инвестору увидеть «вес» амортизации в расходах компании:

если разрыв между ними аномально велик, значит, бизнес вынужден тратить колоссальные средства на поддержание своих мощностей в рабочем состоянии.

Этот показатель обязательно проверяется через Interest Coverage Ratio (коэффициент покрытия процентов). Это помогает убедиться, что операционной прибыли (EBIT) достаточно для комфортного обслуживания долгов, которые включены в расчет стоимости предприятия. Такое глубокое сравнение помогает отделить действительно прибыльные компании от тех, чья операционная деятельность едва покрывает расходы на содержание долгов и оборудования.

Дополнительно стоит учитывать и динамику EV/EBIT в контексте капиталоемкости (CapEx/Sales). Само по себе значение мультипликатора может быть привлекательным, но если компания работает в индустрии, где технологии устаревают быстрее, чем списывается амортизация, EBIT будет систематически завышать реальную экономическую прибыль.

EV/FCF

NVIDIA Ratios and Metrics

Market cap in millions USD. Fiscal year is February - January.

Current | Millions | Data Source | Download | Full Width

Fiscal Year Period Ending	Current Jan 27, 2026	FY 2025 Jan 26, 2025	FY 2024 Jan 28, 2024	FY 2023 Jan 29, 2023	FY 2022 Jan 30, 2022	FY 2021 Jan 31, 2021	2016 - 2020 2016 - 2020
EV/Sales Ratio	24.21	26.55	24.61	18.53	20.94	19.14	Upgrade
EV/EBITDA Ratio	40.21	41.58	43.51	70.21	50.25	54.85	Upgrade
EV/EBIT Ratio	41.15	42.53	45.50	89.64	56.12	67.61	Upgrade
EV/FCF Ratio	58.60	56.93	55.52	131.29	69.30	66.00	Upgrade
Debt / Equity Ratio	0.09	0.13	0.26	0.54	0.45	0.45	Upgrade
Debt / EBITDA Ratio	0.10	0.12	0.32	1.64	1.04	1.27	Upgrade
Debt / FCF Ratio	0.14	0.17	0.41	3.16	1.46	1.62	Upgrade
Asset Turnover	1.46	1.47	1.14	0.83	0.74	0.72	Upgrade
Inventory Turnover	4.09	4.25	3.18	2.99	4.26	4.36	Upgrade
Quick Ratio	3.61	3.67	3.39	2.61	5.97	3.58	Upgrade
Current Ratio	4.47	4.44	4.17	3.32	6.65	4.09	Upgrade
Return on Equity (ROE)	107.39%	119.18%	91.46%	17.93%	44.83%	29.78%	Upgrade

EV/FCF (Enterprise Value to Free Cash Flow) – это один из самых жестких и честных мультипликаторов, который сопоставляет полную стоимость бизнеса (с учетом всех долгов) с объемом реально свободной наличности. Если EV/EBITDA – это «грязный» поток, то EV/FCF – это то, что остается в кошельке компании после того, как она оплатила операционные расходы и инвестировала в свое будущее развитие.

Инвесторы-прагматики ценят этот показатель выше остальных, потому что он отвечает на вопрос: «Сколько реальных долларов я получу

на руки, если куплю весь этот бизнес целиком и погашу его долги?».

Если провести аналогию с покупкой прачечной, то EV/FCF – это те деньги, которые вы вынимаете из аппаратов в конце года за вычетом расходов на порошок, аренду, налоги и, что самое важное, за вычетом затрат на покупку новых стиральных машин взамен сломанных. Если вся прачечная со своими кредитами стоит 500 000 долларов, а после всех трат у владельца остается 50 000 долларов «чистыми», то EV/FCF равен 10.

Как рассчитывается EV/FCF

Мультипликатор связывает полную рыночную оценку предприятия с его свободным денежным потоком.

EV/FCF = Enterprise Value / Свободный денежный поток (FCF)

В данном случае Enterprise Value – это сумма рыночной капитализации и чистого долга. Свободный денежный поток рассчитыва-

ется как операционный поток минус капитальные затраты (CapEx). На сервисе Stock Analysis этот показатель отражает реальную способность бизнеса генерировать наличность за последние двенадцать месяцев (TTM).

Правильная интерпретация

Значение EV/FCF ниже 15 обычно указывает на высокую инвестиционную привлекательность и способность бизнеса быстро окупать вложения реальными деньгами.

Диапазон от 15 до 25 считается нормальным для стабильно развивающихся компаний. Если же коэффициент превышает 40–50, это может означать одно из двух: либо рынок ожидает взрывного роста денежного потока в будущем, либо компания в данный момент находится в фазе экстремально высоких капитальных затрат (например, строит огромный завод), что временно обнулило её свободную наличность.

Типичные ошибки и ловушки

Главная ловушка EV/FCF – это его чувствительность к циклам инвестиций. Молодая и пер-

спективная компания может иметь отрицательный или аномально высокий EV/FCF просто потому, что она вкладывает каждый заработанный цент в расширение. В этом случае низкий показатель не будет признаком плохого бизнеса.

С другой стороны, подозрительно низкий EV/FCF у зрелой компании может быть следствием того, что она перестала инвестировать в свои активы, «выжимая» из них последнюю наличность. Такая стратегия неизбежно приведет к деградации бизнеса в будущем, несмотря на текущую дешевизну.

Кросс-аналитика и смежные метрики

Этот показатель всегда нужно рассматривать в паре с EV/EBITDA. Если по EBITDA компания выглядит дешевой, а по FCF – дорогой, это означает, что бизнес съедает слишком много денег на поддержание своей деятельности (высокие капитальные затраты).

Крайне важно сопоставлять EV/FCF с доходностью свободного денежного потока (FCF Yield), рассчитанной на основе стоимости предприятия. Это помогает понять, какую реальную

доходность на вложенный капитал генерирует бизнес по сравнению с безрисковыми активами, такими как государственные облигации.

В дополнение к этому, критически важно анализировать EV/FCF через призму структуры оборотного капитала. Бывают ситуации, когда показатель выглядит привлекательно за счет того, что компания временно задерживает платежи поставщикам или агрессивно распродает складские запасы, что создает разовый приток наличности. Если такой «буст» FCF не подкреплен ростом операционной прибыли, то в следующем периоде инвестора может ждать неприятный сюрприз.

Нужно понимать, что только стабильный и повторяющийся из года в год денежный поток в связке с умеренным уровнем капитальных затрат подтверждает, что перед вами действительно качественный бизнес, способный не только поддерживать текущие мощности, но и выплачивать дивиденды или проводить обратный выкуп акций без ущерба для своего развития.

BLOCK C. ДОЛГОВАЯ НАГРУЗКА (DEBT METRICS)

«Насколько устойчив финансовый фундамент и велик риск банкротства?»

Анализ долговой нагрузки – это проверка бизнеса на прочность и выживаемость в условиях экономического шторма. Если показатели прибыли и выручки демонстрируют фасад здания, то долговые метрики позволяют заглянуть в его фундамент.

Даже самая прибыльная и быстрорастущая компания может мгновенно оказаться на грани краха, если структура её обязательств выстроена неграмотно, а стоимость обслуживания долга начинает съедать все свободные ресурсы. Инвестору важно понимать не только размер заемных средств, но и способность бизнеса выполнять свои обещания перед кредиторами без ущерба для акционеров.

Изучение этого блока позволяет отделить агрессивное развитие от опасных финансовых

авантюр. В мире больших денег долг часто используется как рычаг для ускорения роста, однако чрезмерное увлечение заемным капиталом лишает компанию маневренности. Бизнес с высокой долговой нагрузкой становится заложником процентных ставок и рыночной конъюнктуры.

В рамках данного раздела мы сфокусируемся на инструментах, которые помогают оценить реальное финансовое здоровье организации. Мы разберем, как сопоставлять долги с собственным капиталом, операционной прибылью и наличностью на счетах.

Эти данные дают четкий ответ на вопрос, насколько устойчива компания к внешним шокам и сможет ли она пережить кризис, не прибегая к экстренной продаже активов или размытию доли текущих акционеров. В конечном счете, понимание долговых метрик является страховкой инвестора от покупки «финансовых пирамид», замаскированных под успешные корпорации.

Debt / Equity

NVIDIA Ratios and Metrics

Market cap in millions USD. Fiscal year is February - January.

Current | Millions | Data Source | Download | Full Width

Fiscal Year Period Ending	Current Jan 27, 2026	FY 2025 Jan 26, 2025	FY 2024 Jan 28, 2024	FY 2023 Jan 29, 2023	FY 2022 Jan 30, 2022	FY 2021 Jan 31, 2021	2016 - 2020 2016 - 2020
EV/Sales Ratio	24.21	26.55	24.61	18.51	20.94	19.14	Upgrade
EV/EBITDA Ratio	40.21	41.58	43.51	70.21	50.25	54.85	Upgrade
EV/EBIT Ratio	41.15	42.53	45.90	89.64	56.12	67.61	Upgrade
EV/FCF Ratio	58.60	56.93	55.52	131.29	69.30	66.90	Upgrade
Debt / Equity Ratio	0.09	0.13	0.26	0.54	0.45	0.45	Upgrade
Debt / EBITDA Ratio	0.10	0.12	0.32	1.64	1.04	1.27	Upgrade
Debt / FCF Ratio	0.14	0.17	0.41	3.16	1.46	1.62	Upgrade
Asset Turnover	1.46	1.47	1.14	0.83	0.74	0.72	Upgrade
Inventory Turnover	4.09	4.25	3.18	2.99	4.26	4.36	Upgrade
Quick Ratio	3.61	3.67	3.39	2.61	5.97	3.58	Upgrade
Current Ratio	4.47	4.44	4.17	3.52	6.65	4.09	Upgrade
Return on Equity (ROE)	107.36%	119.18%	91.46%	17.95%	44.83%	29.78%	Upgrade
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

Debt / Equity (D/E) – это коэффициент финансового рычага, который показывает соотношение заемного и собственного капитала компании. Он позволяет определить, в какой степени бизнес финансируется за счет кредиторов, а в какой – за счет средств владельцев (акционеров).

Этот показатель является ключевым индикатором финансового риска. Если коэффициент высокий, это означает, что компания агрессивно использует долги для своего развития. В периоды экономического роста это может кратно увеличить доходность на капитал, но в

моменты кризиса такая стратегия превращается в «мину замедленного действия», так как обязательства перед банками нужно выполнять независимо от наличия прибыли.

Если провести аналогию с покупкой недвижимости, то Debt / Equity – это соотношение вашего ипотечного кредита к сумме вашего первоначального взноса. Если вы вложили 20 000 долларов своих денег и взяли 80 000 долларов в кредит, ваш коэффициент D/E равен 4. Это означает, что на каждый доллар вашего капитала приходится 4 доллара чужих денег.

Как рассчитывается Debt / Equity

Для вычисления этого коэффициента общая сумма задолженности компании делится на стоимость её собственного капитала.

Debt / Equity = Совокупный долг / Собственный капитал (Total Shareholders' Equity)

Совокупный долг включает в себя как краткосрочные, так и долгосрочные кредиты и займы. На сервисе StockAnalysis эти данные бе-

рутся из балансового отчета (Balance Sheet), отражая актуальное состояние долговой нагрузки на текущий момент.

Правильная интерпретация

Для большинства отраслей значение коэффициента ниже 1.0 считается признаком высокой финансовой устойчивости. Диапазон от 1.0 до 2.0 является нормой для капиталоемких производств, где заемные средства необходимы для закупки оборудования и расширения мощностей.

Если показатель превышает 2.0, это сигнализирует о высокой зависимости от кредиторов. Однако интерпретация всегда зависит от сектора: например, для банков или коммунальных служб (Utilities) высокие значения D/E являются стандартной бизнес-моделью, в то время как для технологических стартапов даже значение 0.5 может быть поводом для беспокойства.

Типичные ошибки и ловушки

Ключевая ловушка заключается в том, что «собственный капитал» в знаменателе может

быть искусственно занижен или завышен. Например, если компания проводит масштабные обратные выкупы акций (buyback), её собственный капитал сокращается, что автоматически взвинчивает показатель Debt / Equity до пугающих значений, даже если сумма долга не изменилась.

Также стоит учитывать, что D/E не отражает стоимость обслуживания долга – компания может иметь много долгов под 2% годовых и чувствовать себя отлично, или иметь мало долгов под 15% и находиться на грани разорения.

Кросс-аналитика и смежные метрики

Показатель Debt / Equity необходимо анализировать в связке с коэффициентом Debt / EBITDA. Это поможет понять, насколько быстро компания сможет погасить свои долги, используя только свою операционную прибыль. Также крайне важно проверять Current Ratio, чтобы убедиться, что у компании достаточно наличности для выплат по краткосрочным обязательствам. Дополнительное сопоставление с ROE позволит увидеть, приносит ли использование

заемного капитала реальную выгоду акционерам или долги просто «проедаются» на текущие нужды без создания новой ценности.

В дополнение к этому, крайне важно анализировать Debt / Equity в динамике с процентными ставками по долговым обязательствам. Сам по себе высокий уровень плеча может быть оправдан, если он сформирован за счет долгосрочных облигаций с фиксированной низкой ставкой. Однако, если значительная часть заемного капитала представлена кредитами с плавающей ставкой, любое ужесточение денежно-кредитной политики может мгновенно обрушить прибыльность компании. Инвестору следует обращать внимание не только на размер долга, но и на его график погашения: если пик выплат приходится на ближайшие годы, а коэффициент D/E уже превышает среднеотраслевые значения, компания рискует столкнуться с кризисом ликвидности при рефинансировании.

Debt / EBITDA

NVIDIA Ratios and Metrics

Market cap in millions USD. Fiscal year is February - January.

Current | Millions | Data Source | Download | Full Width

Fiscal Year Period Ending	Current Jan 27, 2026	FY 2025 Jan 26, 2025	FY 2024 Jan 28, 2024	FY 2023 Jan 29, 2023	FY 2022 Jan 30, 2022	FY 2021 Jan 31, 2021	2016 - 2020 2016 - 2020
EV/Sales Ratio	24.21	26.55	24.61	18.51	20.94	19.14	Upgrade
EV/EBITDA Ratio	40.21	41.58	43.51	70.21	50.25	54.85	Upgrade
EV/EBIT Ratio	41.15	42.53	45.90	89.64	56.12	67.61	Upgrade
EV/FCF Ratio	58.80	56.93	55.52	131.29	69.30	66.90	Upgrade
Debt / Equity Ratio	0.09	0.13	0.26	0.54	0.45	0.45	Upgrade
Debt / EBITDA Ratio	0.10	0.12	0.32	1.64	1.04	1.27	Upgrade
Debt / FCF Ratio	0.14	0.17	0.41	3.16	1.46	1.62	Upgrade
Asset Turnover	1.46	1.47	1.14	0.83	0.74	0.72	Upgrade
Inventory Turnover	4.09	4.25	3.18	2.99	4.26	4.36	Upgrade
Quick Ratio	3.61	3.67	3.39	2.61	5.97	3.58	Upgrade
Current Ratio	4.47	4.44	4.17	3.32	6.65	4.09	Upgrade
Return on Equity (ROE)	107.39%	119.18%	91.46%	17.95%	-44.83%	29.78%	Upgrade
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

Debt / EBITDA – это коэффициент долговой нагрузки, который показывает, сколько лет компании потребуется, чтобы полностью погасить свой долг, используя только операционную прибыль. Он является одним из самых популярных индикаторов среди кредитных аналитиков и банков, так как оценивает не просто объем долга, а реальную способность бизнеса его обслуживать.

Если предыдущий коэффициент (D/E) смотрел на баланс активов и обязательств, то Debt / EBITDA фокусируется на денежном потоке. Это «проверка реальностью»: неважно, сколько

у компании долгов, важно, достаточно ли она зарабатывает, чтобы с ними расплатиться.

Если провести аналогию с ипотекой физического лица, то Debt / EBITDA – это отношение всей суммы вашего кредита к вашему годовому доходу до вычета налогов и повседневных трат. Если ваш долг составляет 300 000 долларов, а зарабатываете вы 100 000 долларов в год, ваш коэффициент равен 3. Это означает, что при сохранении текущего дохода вам понадобится три года, чтобы полностью закрыть кредит, если вы будете отдавать на него абсолютно все заработанные деньги.

Как рассчитывается Debt / EBITDA

Показатель сопоставляет общую задолженность с прибылью до вычета процентов, налогов и амортизации.

Debt / EBITDA = Совокупный долг / EBITDA

В качестве числителя обычно выступает суммарный долг (Total Debt), включающий все краткосрочные и долгосрочные займы. На сер-

висе StockAnalysis данные берутся за последние двенадцать месяцев (TTM), что позволяет соотнести текущие обязательства с актуальной прибыльностью бизнеса.

Правильная интерпретация

В финансовом мире значение коэффициента ниже 2.0 считается признаком отличного финансового здоровья и высокой кредитоспособности. Диапазон от 2.0 до 3.0 является нормальным для большинства стабильных компаний.

Если же показатель превышает 4.0 или 5.0, это «красный флаг», сигнализирующий о чрезмерной закредитованности. Такие компании крайне уязвимы к росту процентных ставок и могут столкнуться с понижением кредитного рейтинга. Однако для некоторых защитных секторов, таких как коммунальные услуги или телекоммуникации, стабильный и предсказуемый денежный поток позволяет комфортно работать и при значениях выше 4.0.

Типичные ошибки и ловушки

Главная ловушка заключается в самой природе EBITDA. Поскольку этот показатель не учитывает налоги и капитальные затраты, реальный срок погашения долга всегда будет дольше, чем показывает коэффициент. Компания может иметь «красивый» Debt / EBITDA, равный 2, но если ей нужно тратить огромные средства на поддержание заводов (высокий CapEx), у неё может просто не оставаться наличности для выплат банкам.

Также стоит опасаться компаний, которые искусственно раздувают EBITDA за счет разовых доходов или специфического бухгалтерского учета, чтобы скрыть реальные проблемы с долгами.

Кросс-аналитика и смежные метрики

Этот мультипликатор всегда следует рассматривать в паре с Net Debt / EBITDA (Чистый долг к EBITDA). Если у компании много долгов, но при этом на счетах лежат огромные запасы наличности, чистый долг будет значительно ниже, что меняет оценку риска.

Критически важно проверять Interest Coverage Ratio, так как он показывает, во сколько раз операционная прибыль превышает процентные платежи. Если Debt / EBITDA высокий, а покрытие процентов низкое – риск банкротства становится максимально реальным. Сочетание этих метрик позволяет понять, является ли долг инструментом роста или тяжким бременем.

Кроме того, крайне важно анализировать Debt / EBITDA в контексте графика погашения задолженности. Низкое значение коэффициента сегодня может быть обманчивым, если основной объем выплат приходится на ближайшие 6–12 месяцев, а рыночная конъюнктура не позволяет быстро перекредитоваться под низкий процент. Если мультипликатор начинает расти на фоне стагнирующей операционной прибыли, это часто свидетельствует о том, что компания берет новые долги просто для того, чтобы обслуживать старые (финансовая пирамида на корпоративном уровне).

Debt / FCF

NVIDIA Ratios and Metrics

Market cap in millions USD. Fiscal year is February - January.

Current | Millions | Data Source | Download | Full Width

Fiscal Year Period Ending	Current Jan 27, 2026	FY 2025 Jan 26, 2025	FY 2024 Jan 28, 2024	FY 2023 Jan 29, 2023	FY 2022 Jan 30, 2022	FY 2021 Jan 31, 2021	2016 - 2020 2016 - 2020
EV/Sales Ratio	24.21	26.55	24.61	18.51	20.94	19.14	Upgrade
EV/EBITDA Ratio	40.21	41.58	43.51	70.21	50.25	54.85	Upgrade
EV/EBIT Ratio	41.15	42.53	45.90	89.64	56.12	67.61	Upgrade
EV/FCF Ratio	58.80	56.93	55.52	131.29	69.30	68.90	Upgrade
Debt / Equity Ratio	0.09	0.13	0.26	0.54	0.45	0.45	Upgrade
Debt / EBITDA Ratio	0.10	0.12	0.32	1.64	1.04	1.27	Upgrade
Debt / FCF Ratio	0.14	0.17	0.41	3.16	1.46	1.62	Upgrade
Asset Turnover	1.46	1.47	1.14	0.83	0.74	0.72	Upgrade
Inventory Turnover	4.09	4.25	3.18	2.99	4.26	4.36	Upgrade
Quick Ratio	3.61	3.67	3.39	2.61	5.97	5.58	Upgrade
Current Ratio	4.47	4.44	4.17	3.52	6.65	4.09	Upgrade
Return on Equity (ROE)	107.39%	119.18%	91.46%	17.95%	44.83%	29.78%	Upgrade

Debt / FCF (Total Debt to Free Cash Flow) – это максимально консервативный коэффициент долговой нагрузки, который показывает, сколько лет потребуется компании для полного погашения всех долгов, используя только «живые» деньги, оставшиеся после всех операционных и капитальных затрат.

Если Debt / EBITDA – это теоретический срок погашения долга, то Debt / FCF – это срок реальный. Свободный денежный поток (FCF) – это те средства, которые компания действительно может направить на выплату кредитов, не

нанося ущерба своему производству или развитию.

Если провести аналогию с личным бюджетом, то Debt / FCF – это отношение вашего кредита к той сумме, которую вы физически откладываете в копилку в конце месяца после оплаты еды, аренды, налогов и покупки новой обуви взамен износившейся. Если ваш долг 100 000 долларов, а «чистыми» в копилку попадает 10 000 долларов в год, ваш коэффициент равен 10. Это значит, что при текущем образе жизни вы будете расплачиваться с банком целое десятилетие.

Как рассчитывается Debt / FCF

Показатель сопоставляет общую сумму задолженности с годовым объемом свободного денежного потока.

Debt / FCF = Совокупный долг / Свободный денежный поток.

В числителе учитываются все краткосрочные и долгосрочные обязательства компании.

Знаменатель (FCF) рассчитывается как операционный денежный поток минус капитальные затраты (CapEx). На сервисе StockAnalysis эти данные берутся из баланса и отчета о движении денежных средств за последние двенадцать месяцев (TTM).

Правильная интерпретация

Значение коэффициента ниже 3.0–4.0 считается признаком высокой финансовой устойчивости: компания генерирует достаточно наличности, чтобы сравнительно быстро закрыть все свои обязательства.

Если показатель находится в диапазоне от 5.0 до 8.0, это умеренная нагрузка, требующая контроля. Значение выше 10.0 является серьезным предупреждением – компания тратит слишком много на поддержание бизнеса или имеет слишком большой долг, что делает её уязвимой к любым рыночным колебаниям.

В таких случаях риск того, что долги придется рефинансировать под более высокий процент или гасить за счет выпуска новых акций, многократно возрастает.

Типичные ошибки и ловушки

Ключевая особенность Debt / FCF заключается в волатильности знаменателя. Если компания в текущем году провела масштабную модернизацию завода, её свободный денежный поток мог упасть до нуля или стать отрицательным.

В этом случае коэффициент станет аномально высоким или бессмысленным (отрицательным), хотя компания может быть фундаментально здоровой. И наоборот, если бизнес временно перестал инвестировать в свое развитие (нулевой CapEx), показатель может выглядеть обманчиво низким и привлекательным, скрывая будущие технологические проблемы предприятия.

Кросс-аналитика и смежные метрики

Этот мультипликатор критически важно сравнивать с Debt / EBITDA. Если по EBITDA компания выглядит устойчивой (например, коэффициент 2.0), а по FCF – закредитованной (например, коэффициент 15.0), это означает, что огром-

ная часть прибыли уходит в «черную дыру» капитальных затрат.

Целесообразно сопоставлять значение мультпликатора с Dividend Payout Ratio, так как если у компании высокий Debt / FCF и при этом она выплачивает высокие дивиденды, это повод для тревоги – бизнес отдает деньги акционерам вместо того, чтобы гасить опасные долги.

Помимо этого, крайне полезно анализировать Debt / FCF в связке с динамикой стоимости заимствований. Если коэффициент начинает расти одновременно с ростом процентных ставок в экономике, компания попадает в «тиски», где реальной наличности на погашение тела долга становится всё меньше, так как растущие процентные платежи съедают операционный поток еще до того, как он превратится в FCF. Также инвестору стоит обращать внимание на соотношение FCF к чистой прибыли: если компания стабильно показывает прибыль, но Debt / FCF остается аномально высоким из-за хронического дефицита наличности, это признак «бумажного» благополучия.

BLOCK D. ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ (EFFICIENCY)

«Насколько быстро и качественно компания «крутит» свои ресурсы?»

Показатели эффективности и оборачиваемости позволяют заглянуть «под капот» операционной деятельности компании и понять, насколько отлажены её внутренние механизмы. Если предыдущие блоки оценивали стоимость и риски, то этот раздел фокусируется на мастерстве управления: как быстро менеджмент превращает сырье на складе в деньги на счетах и насколько эффективно используются каждый станок, офис или вложенный доллар.

Высокая прибыль может быть временным явлением, но высокая операционная эффективность – это фундаментальное конкурентное преимущество, которое позволяет компании доминировать на рынке даже в непростые времена.

Анализ оборачиваемости дает ответ на один из самых важных вопросов: не застаивается ли капитал внутри бизнеса? Медлительность в управлении ресурсами – это скрытый яд для любой корпорации. Деньги, «запертые» в нераспроданных товарах или неоплаченных счетах клиентов, не работают на развитие и не приносят дивидендов.

Изучая этот блок, инвестор может увидеть реальную динамику бизнес-процессов и вовремя заметить тревожные признаки замедления, которые часто предшествуют падению финансовых результатов. Эффективная компания работает как отточенный конвейер, где каждый актив находится в движении и постоянно генерирует новую стоимость.

Инструменты этого раздела помогают объективно сравнить компании внутри одной отрасли, выявляя настоящих лидеров и аутсайдеров. Здесь важны не абсолютные цифры выручки, а скорость и качество их достижения. Мы разберем метрики, которые показывают отдачу от активов и капитала, а также скорость оборота ключевых элементов бизнеса.

Интересно то, что показатели эффективности служат своеобразными опережающими индикаторами качества корпоративного управления. Если компания демонстрирует высокую оборачиваемость при сохранении маржинальности, это свидетельствует о наличии «ценовой власти» и лояльности потребителей, которые готовы быстро выкупать продукт без экстремальных скидок.

Инвестору следует анализировать эти метрики не только в статике, но и в корреляции с ростом выручки. Например, если бизнес масштабируется, а скорость оборачиваемости падает, это может быть признаком того, что компания «захлебывается» собственным ростом и теряет контроль над логистикой или качеством клиентского портфеля.

В конечном счете, понимание эффективности – это умение отличить неповоротливого гиганта, живущего за счет былых заслуг, от гибкого и мощного «денежного станка», который максимально эффективно использует каждую возможность для приумножения капитала своих владельцев.

Asset Turnover

NVIDIA Ratios and Metrics

Market cap in millions USD. Fiscal year is February - January.

Current | Millions | Data Source | Download | Full Width

Fiscal Year Period Ending	Current Jan 27, 2026	FY 2025 Jan 26, 2025	FY 2024 Jan 28, 2024	FY 2023 Jan 29, 2023	FY 2022 Jan 30, 2022	FY 2021 Jan 31, 2021	2016 - 2020 2016 - 2020
EV/Sales Ratio	24.21	26.55	24.61	18.53	20.94	19.14	Upgrade
EV/EBITDA Ratio	40.21	41.58	43.51	70.21	50.25	54.85	Upgrade
EV/EBIT Ratio	41.15	42.53	45.50	89.64	56.12	67.61	Upgrade
EV/FCF Ratio	58.80	56.93	55.52	131.29	69.30	66.00	Upgrade
Debt / Equity Ratio	0.09	0.13	0.26	0.54	0.45	0.45	Upgrade
Debt / EBITDA Ratio	0.10	0.12	0.32	1.64	1.04	1.27	Upgrade
Debt / FCF Ratio	0.14	0.17	0.41	3.16	1.46	1.62	Upgrade
Asset Turnover	1.46	1.47	1.14	0.83	0.74	0.72	Upgrade
Inventory Turnover	4.09	4.25	5.18	2.98	4.26	4.36	Upgrade
Quick Ratio	3.61	3.87	3.39	2.81	5.97	3.58	Upgrade
Current Ratio	4.47	4.44	4.17	3.32	6.65	4.09	Upgrade
Return on Equity (ROE)	107.39%	119.18%	81.46%	17.95%	44.83%	29.78%	Upgrade

Asset Turnover (Оборачиваемость активов) – это коэффициент эффективности, который показывает, сколько долларов выручки компания генерирует на каждый доллар, вложенный в её активы. Он измеряет интенсивность использования всего имущества – от наличных денег и дебиторской задолженности до заводов и оборудования.

Этот показатель отвечает на вопрос: «Насколько эффективно менеджмент заставляет работать всё то, чем владеет компания?». Если провести аналогию с розничным магазином, то Asset Turnover – это показатель того, сколько раз

за год вы полностью распродали товар и освободили полки.

Представьте две кофейни с одинаковыми активами (кофемашины, мебель, аренда) на сумму 100 000 долларов. Если первая кофейня делает выручку 200 000 долларов в год, а вторая – 400 000 долларов, то у второй кофейни коэффициент оборачиваемости в два раза выше. Это означает, что она в два раза эффективнее использует свое пространство и оборудование для извлечения дохода.

Как рассчитывается Asset Turnover

Коэффициент связывает продажи компании с её балансовой стоимостью.

Asset Turnover = Выручка / Средняя стоимость активов

Для более точного расчета аналитики обычно используют среднее арифметическое активов на начало и на конец периода. На сервисе StockAnalysis этот мультипликатор рассчитывается на основе данных за последние двена-

дцать месяцев (TTM), что позволяет увидеть текущую производительность капитала.

Правильная интерпретация

Значение коэффициента сильно варьируется в зависимости от специфики бизнеса. В отраслях с низкой маржой, таких как розничная торговля продуктами питания, Asset Turnover традиционно высокий (например, 2.0 или 3.0), так как прибыль там берется за счет огромного объема продаж.

В капиталоемких отраслях (энергетика, телекоммуникации) или в сфере недвижимости коэффициент может быть низким (0.2–0.5), так как активы стоят дорого и окупаются долго. Ключ к анализу – сравнение с конкурентами по сектору или отслеживание динамики: если оборачиваемость падает из года в год, это явный признак того, что компания «застаивается» и её активы начинают работать вхолостую.

Типичные ошибки и ловушки

Самая распространенная ошибка – сравнение компаний из разных секторов (например,

софтверной компании и металлургического комбината). У IT-компании почти нет материальных активов, поэтому её оборачиваемость будет заоблачной, что не делает её «лучше» завода в плане управления.

Также стоит учитывать возраст активов: старое, полностью самортизированное оборудование числится на балансе по низкой стоимости, что может искусственно завышать коэффициент Asset Turnover. В этом случае компания выглядит эффективной только на бумаге, хотя на деле её мощности могут требовать срочной и дорогой замены.

Кросс-аналитика и смежные метрики

Asset Turnover является одним из трех столпов знаменитого анализа Дюпона (DuPont Analysis), где он перемножается с маржой прибыли и финансовым рычагом для получения итогового ROE. Если рентабельность капитала падает, этот коэффициент поможет понять, в чем проблема: компания стала меньше зарабатывать с каждого доллара продаж или просто начала медленнее «крутить» свои ресурсы.

Крайне полезно сопоставлять его с Inventory Turnover (оборачиваемостью запасов). Если общая оборачиваемость падает из-за затоваривания складов, это сигнал о проблемах со сбытом или неверном прогнозировании спроса.

Также целесообразно анализировать Asset Turnover в связке с темпами роста капитальных затрат (CapEx). Если компания активно инвестирует в новые заводы или технологии, показатель оборачиваемости может временно снизиться, так как активы уже поставлены на баланс, но еще не успели выйти на полную проектную мощность и генерировать выручку.

Однако, если активы растут быстрее, чем продажи на протяжении нескольких лет, это сигнализирует о неэффективном расширении или покупке избыточных мощностей, которые превращаются в «балласт».

Inventory Turnover

NVIDIA Ratios and Metrics

Market cap in millions USD. Fiscal year is February - January.

Current | Millions | Data Source | Download | Full Width

Fiscal Year Period Ending	Current Jan 27, 2026	FY 2025 Jan 26, 2025	FY 2024 Jan 28, 2024	FY 2023 Jan 29, 2023	FY 2022 Jan 30, 2022	FY 2021 Jan 31, 2021	2016 - 2020 2016 - 2020
EV/Sales Ratio	24.21	26.55	24.61	18.53	20.94	19.14	Upgrade
EV/EBITDA Ratio	40.21	41.58	43.51	70.21	50.25	54.85	Upgrade
EV/EBIT Ratio	41.15	42.53	45.50	89.64	56.12	67.61	Upgrade
EV/FCF Ratio	58.80	56.93	55.52	131.29	69.30	66.00	Upgrade
Debt / Equity Ratio	0.09	0.13	0.26	0.54	0.45	0.45	Upgrade
Debt / EBITDA Ratio	0.10	0.12	0.32	1.64	1.04	1.27	Upgrade
Debt / FCF Ratio	0.14	0.17	0.41	3.16	1.46	1.62	Upgrade
Asset Turnover	1.46	1.47	1.14	0.83	0.74	0.72	Upgrade
Inventory Turnover	4.09	4.25	5.18	2.98	4.26	4.36	Upgrade
Quick Ratio	3.61	3.87	5.39	2.81	5.97	3.58	Upgrade
Current Ratio	4.47	4.44	4.17	3.32	6.65	4.09	Upgrade
Return on Equity (ROE)	107.39%	119.18%	91.46%	17.95%	44.83%	29.78%	Upgrade

Inventory Turnover (Оборачиваемость запасов) – это коэффициент, который показывает, сколько раз за определенный период (обычно за год) компания полностью распродала и заместила свои складские запасы. Он измеряет эффективность управления закупками, производством и сбытом.

Этот показатель является индикатором «свежести» бизнеса. Высокая оборачиваемость означает, что товары не залёживаются на складах, капитал быстро возвращается в денежную форму, а риск порчи или устаревания продукции минимален.

Если провести аналогию с продуктовым магазином, то оборачиваемость запасов молока будет очень высокой (продукция продается за дни), в то время как оборачиваемость в ювелирном салоне будет низкой (кольцо может ждать покупателя месяцами). Бизнес с высокой оборачиваемостью требует меньше оборотных средств для работы и генерирует больше наличности.

Как рассчитывается Inventory Turnover

Коэффициент соотносит стоимость реализованной продукции с объемом запасов, хранящихся на балансе.

Inventory Turnover = Себестоимость проданных товаров (COGS) / Средняя стоимость запасов

Использование себестоимости вместо общей выручки позволяет избежать искажений, связанных с торговой наценкой. На сервисе StockAnalysis показатель рассчитывается как отношение COGS за последние 12 месяцев к сред-

нему значению запасов на начало и конец периода.

Правильная интерпретация

Нормальные значения коэффициента критически зависят от отрасли. Для ритейла электроники значение 6.0–10.0 может быть нормой, в то время как для автомобильного дилера показатель 2.0–3.0 считается хорошим результатом.

Рост коэффициента в динамике говорит об улучшении логистики и росте спроса. Однако слишком высокая оборачиваемость может быть «тревожным звонком»: если склады постоянно пусты, компания теряет продажи из-за дефицита (stockout).

Напротив, низкий коэффициент указывает на затоваривание, неэффективный маркетинг или наличие «мертвого груза» – товаров, которые уже невозможно продать по рыночной цене.

Типичные ошибки и ловушки

Самая опасная ловушка – сезонность. Если анализировать компанию по производству зимней одежды летом, её запасы будут на пике,

а продажи на минимуме, что даст ложный сигнал о неэффективности.

Стоит учитывать методы бухгалтерского учета (LIFO или FIFO), которые могут значительно влиять на оценку себестоимости и, соответственно, на итоговый коэффициент. Кроме того, низкая оборачиваемость иногда является осознанной стратегией: компания может намеренно закупать сырье впрок, ожидая резкого роста цен или дефицита поставок.

Кросс-аналитика и смежные метрики

Inventory Turnover всегда следует рассматривать в связке с Days Sales of Inventory (DSI) – показателем, который переводит коэффициент в количество дней, необходимых для продажи запасов (365 / Inventory Turnover). Также полезно сопоставлять оборачиваемость с валовой маржой (Gross Margin).

Если компания увеличивает оборачиваемость за счет агрессивных скидок, её маржа будет падать, что может нивелировать все выгоды от быстрой продажи. Идеальный сценарий – одновременный рост и оборачиваемости, и мар-

жинальности, что свидетельствует о сильном бренде и безупречной операционной работе.

В дополнение к этому, крайне важно анализировать оборачиваемость запасов в контексте изменения дебиторской задолженности. Быстрая очистка складов может оказаться иллюзией эффективности, если компания просто «сбрасывает» товар посредникам, предоставляя им огромные отсрочки платежа. В таком случае товар покидает склад, но деньги в бизнес не возвращаются, превращаясь из запасов в неоплаченные счета.

Инвестору стоит обращать внимание и на саму динамику состава запасов, так как если общая оборачиваемость стабильна, но доля сырья растет, а готовой продукции падает (или наоборот), это может сигнализировать о грядущих перебоях в производстве или затоваривании рынка.

BLOCK E. ЛИКВИДНОСТЬ (LIQUIDITY)

«Хватит ли компании денег, чтобы расплатиться по счетам прямо завтра?»

Показатели ликвидности – это проверка бизнеса на элементарную платежеспособность и выживаемость в краткосрочной перспективе. Если долговые метрики из предыдущих разделов оценивали общую устойчивость фундамента, то ликвидность фокусируется на «здесь и сейчас». В мире финансов прибыльность и наличие денег на счетах – это далеко не одно и то же. Компания может обладать огромными заводами и миллионными контрактами в будущем, но если сегодня ей нечем заплатить зарплату сотрудникам или рассчитаться с поставщиками за сырье, её ждет технический дефолт. На практике, как правило, именно нехватка ликвидности, а не отсутствие прибыли, чаще всего становится прямой причиной банкротства.

Анализ этого блока позволяет понять, насколько эффективно компания управляет сво-

ими оборотными средствами и насколько быстро она может превратить свои активы в живые деньги. Это своеобразный «запас прочности» на случай непредвиденных обстоятельств. В бизнесе, как и в жизни, всегда могут возникнуть резкие перебои с поставками, задержки платежей от клиентов или внезапные судебные иски. Инвестору крайне важно знать, насколько толстой является «денежная подушка» компании и сможет ли она выстоять под давлением краткосрочных обязательств, не прибегая к экстренным распродажам имущества или кабальным займам.

Показатели ликвидности служат для инвестора жестким фильтром, отделяющим бухгалтерские успехи от фактической финансовой жизнеспособности. Нередко компании демонстрируют впечатляющий рост выручки в отчетах, в то время как их реальный денежный поток «застревает» в нераспроданных запасах на складах или в бесконечных задержках оплат от контрагентов (дебиторской задолженности). Без глубокого анализа ликвидности существует риск купить «пустышку» — бизнес, который на бумаге выглядит процветающим, но фактически зады-

хается без оборотных средств. Изучая коэффициенты текущей, быстрой и абсолютной ликвидности, мы оцениваем не только наличие наличности, но и качество структуры оборотных активов. Это позволяет заранее распознать опасные симптомы: когда компания вынуждена брать новые дорогие кредиты просто для того, чтобы покрыть старые, или когда она становится заложником одного крупного покупателя-должника.

Инструменты ликвидности помогают ранжировать активы компании по степени их «реальности». Мы разберем коэффициенты, которые оценивают способность бизнеса платить по счетам, используя все доступные оборотные средства, и те, что учитывают только самую быструю наличность. Понимание этих метрик позволяет инвестору отсеять компании, которые ведут опасную игру «на грани», надеясь на постоянный приток новых кредитов, и сфокусироваться на тех, чей финансовый поток стабилен и защищен. В конечном счете, ликвидность – это тихая гавань инвестора, гарантирующая, что операционная деятельность бизнеса не остановится из-за пустой кассы.

Quick Ratio

NVIDIA Ratios and Metrics

Market cap in millions USD. Fiscal year is February - January.

Current | Millions | Data Source | Download | Full Width

Fiscal Year Period Ending	Current Jan 27, 2026	FY 2025 Jan 26, 2025	FY 2024 Jan 28, 2024	FY 2023 Jan 29, 2023	FY 2022 Jan 30, 2022	FY 2021 Jan 31, 2021	2016 - 2020 2016 - 2020
EV/Sales Ratio	24.21	26.55	24.61	18.53	20.94	19.14	Upgrade
EV/EBITDA Ratio	40.21	41.58	43.51	70.21	50.25	54.85	Upgrade
EV/EBIT Ratio	41.15	42.53	45.50	89.64	56.12	67.61	Upgrade
EV/FCF Ratio	58.60	56.93	55.52	131.29	69.30	66.00	Upgrade
Debt / Equity Ratio	0.09	0.13	0.26	0.54	0.45	0.45	Upgrade
Debt / EBITDA Ratio	0.10	0.12	0.32	1.64	1.04	1.27	Upgrade
Debt / FCF Ratio	0.14	0.17	0.41	3.16	1.46	1.62	Upgrade
Asset Turnover	1.46	1.47	1.14	0.83	0.74	0.72	Upgrade
Inventory Turnover	4.09	4.25	3.18	2.99	4.26	4.36	Upgrade
Quick Ratio	3.61	3.67	3.39	2.61	5.97	3.56	Upgrade
Current Ratio	4.47	4.44	4.17	3.32	6.65	4.09	Upgrade
Return on Equity (ROE)	107.39%	119.18%	91.46%	17.95%	44.83%	29.78%	Upgrade

Quick Ratio (Коэффициент быстрой ликвидности) – это строгий показатель платежеспособности, который оценивает способность компании мгновенно погасить свои краткосрочные долги, используя только самые ликвидные активы. Его часто называют «лакмусовой бумажкой» финансового здоровья, так как он исключает из расчета складские запасы, которые в кризисной ситуации бывает крайне трудно быстро продать без огромных скидок. В то время как коэффициент текущей ликвидности (Current Ratio) дает общую оценку оборотных средств, то Quick Ratio фокусируется на «реальных деньгах».

Если провести аналогию с личными финансами, то текущая ликвидность – это все ваши деньги плюс одежда и техника, которые вы теоретически можете продать. А быстрая ликвидность – это только наличные в кошельке и деньги на банковской карте. Если вам нужно оплатить срочный счет сегодня вечером, одежда в шкафу вам вряд ли поможет. Quick Ratio показывает, насколько компания готова к таким «экстренным счетам».

Как рассчитывается Quick Ratio

Коэффициент сопоставляет наиболее ликвидные оборотные активы с краткосрочными обязательствами.

Quick Ratio = (Денежные средства + Краткосрочные инвестиции + Дебиторская задолженность) / Краткосрочные обязательства

Существует и другой способ расчета данного коэффициента, когда в числитель за основу берутся оборотные активы за вычетом запасов.

Quick Ratio = (Оборотные активы – Запасы) / Краткосрочные обязательства

На сервисе StockAnalysis этот показатель отражает способность компании закрыть долги со сроком погашения до одного года без учета товарных остатков.

Правильная интерпретация

Значение коэффициента 1.0 и выше считается признаком финансовой безопасности: это означает, что у компании есть ровно один доллар (или больше) в виде наличности и счетов к получению на каждый доллар текущего долга.

Если показатель ниже 1.0, компания сильно зависит от стабильности продаж своих запасов для расчетов по счетам. Однако в некоторых отраслях с очень быстрым оборотом наличности (например, в ритейле) значение 0.5–0.7 может быть нормой, так как деньги от покупателей поступают ежедневно и складские остатки ликвидны сами по себе.

Типичные ошибки и ловушки

Главная ловушка показателя кроется в дебиторской задолженности. Quick Ratio считает, что клиенты заплатят компании вовремя. Но если у компании есть крупные проблемные заказчики, которые задерживают выплаты, «быстрая» ликвидность превращается в фикцию – деньги на бумаге есть, а в кассе их нет.

Также стоит быть осторожным с компаниями, у которых аномально высокий Quick Ratio (например, выше 3.0): это может быть признаком неэффективного управления капиталом, когда огромные суммы лежат мертвым грузом вместо того, чтобы инвестироваться в развитие или выплачиваться акционерам.

Кросс-аналитика и смежные метрики

Quick Ratio всегда следует анализировать в паре с Current Ratio. Большой разрыв между ними прямо указывает на то, что капитал компании «заперт» в огромных складских запасах.

Часто вместе с Quick Ratio полезно смотреть одновременно на Cash Ratio (коэффициент

абсолютной ликвидности), который учитывает только «живые» деньги на счетах. Если Quick Ratio в норме, но Cash Ratio близок к нулю, это значит, что вся платежеспособность компании держится на честном слове её дебиторов. Сопоставление этих трех уровней ликвидности позволяет точно определить, насколько глубока «финансовая подушка» бизнеса.

В дополнение к этому, крайне важно анализировать Quick Ratio в связке с периодом сбора дебиторской задолженности (DSO). Если коэффициент выглядит стабильным или даже растет, но при этом срок оплаты счетов клиентами увеличивается, это сигнализирует о «скрытом» ухудшении ликвидности, так как компания формально богата дебиторкой, но фактически не может превратить её в наличность для операционных нужд.

Инвестору следует обращать внимание на состав краткосрочных инвестиций в числителе, так как в периоды рыночной нестабильности активы, которые считались ликвидными, могут резко упасть в цене или стать труднореализуемыми.

Current Ratio

NVIDIA Ratios and Metrics

Market cap in millions USD. Fiscal year is February - January.

Current | Millions | Data Source | Download | Full Width

Fiscal Year Period Ending	Current Jan 27, 2026	FY 2025 Jan 26, 2025	FY 2024 Jan 28, 2024	FY 2023 Jan 29, 2023	FY 2022 Jan 30, 2022	FY 2021 Jan 31, 2021	2016 - 2020 2016 - 2020
EV/Sales Ratio	24.21	26.55	24.61	18.51	20.94	19.14	Upgrade
EV/EBITDA Ratio	40.21	41.58	43.51	70.21	50.25	54.85	Upgrade
EV/EBIT Ratio	41.15	42.53	45.50	89.64	56.12	67.61	Upgrade
EV/FCF Ratio	58.80	56.93	55.52	131.29	69.30	66.90	Upgrade
Debt / Equity Ratio	0.09	0.13	0.26	0.54	0.45	0.45	Upgrade
Debt / EBITDA Ratio	0.10	0.12	0.32	1.64	1.04	1.27	Upgrade
Debt / FCF Ratio	0.14	0.17	0.41	3.16	1.46	1.62	Upgrade
Asset Turnover	1.46	1.47	1.14	0.83	0.74	0.72	Upgrade
Inventory Turnover	4.09	4.25	3.18	2.99	4.26	4.36	Upgrade
Quick Ratio	3.61	3.67	3.39	2.61	5.97	3.58	Upgrade
Current Ratio	4.47	4.44	4.17	3.52	6.65	4.09	Upgrade
Return on Equity (ROE)	107.39%	119.18%	91.46%	17.93%	44.83%	29.78%	Upgrade
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

Current Ratio (Коэффициент текущей ликвидности) – это наиболее общий показатель финансовой устойчивости, который оценивает способность компании погасить свои краткосрочные обязательства за счет всех имеющихся оборотных активов. Он дает ответ на вопрос: «Перекрывают ли ресурсы компании её ближайшие долги?».

Если Quick Ratio был строгой проверкой «наличностью», то Current Ratio – это более широкий взгляд на хозяйственную деятельность. Он учитывает не только деньги и дебиторскую

задолженность, но и товарные запасы на складах, а также сырье для производства.

Представьте, что вы оцениваете финансовую надежность фермерского хозяйства: текущая ликвидность будет учитывать и деньги в кассе, и зерно в амбарах, и удобрения. Даже если прямо сейчас денег на счету немного, наличие готовой продукции, которую можно реализовать в течение сезона, делает бизнес устойчивым.

Как рассчитывается Current Ratio

Коэффициент определяется как отношение общей суммы оборотных активов к краткосрочным обязательствам.

Current Ratio = Оборотные активы (Current Assets) / Краткосрочные обязательства (Current Liabilities)

К оборотным активам относятся денежные средства, ценные бумаги, дебиторская задолженность и запасы. К обязательствам – долги, которые нужно вернуть в течение года. На сервисе StockAnalysis используются данные из по-

следнего квартального или годового балансового отчета.

Правильная интерпретация

Классическим эталоном считается значение в диапазоне от 1.5 до 2.5. Коэффициент выше 1.0 означает, что у компании формально больше активов, чем долгов. Значение ниже 1.0 – это серьезный сигнал тревоги, указывающий на дефицит оборотного капитала и риск того, что компании придется брать новые кредиты только для того, чтобы расплатиться по старым.

Однако слишком высокий показатель (например, выше 3.0) не всегда является плюсом: это может указывать на то, что компания неэффективно использует свои средства, позволяя им пылиться на складах или бесцельно лежать на счетах вместо того, чтобы работать на рост бизнеса.

Типичные ошибки и ловушки

Главная опасность Current Ratio заключается в качестве активов. Коэффициент может выглядеть привлекательным (например, 2.0), но

если 70% оборотных активов – это залежалый товар на складе, который никто не хочет покупать, или долги клиентов-банкротов, то реальная ликвидность такой компании стремится к нулю.

Необходимо также учитывать бизнес-модель, так как например технологические гиганты или крупные ритейлеры (Walmart, Amazon и аналогичные) могут работать с низким Current Ratio за счет того, что они получают деньги от клиентов мгновенно, а поставщикам платят с большой отсрочкой.

Кросс-аналитика и смежные метрики

Current Ratio не дает полной картины без анализа Working Capital (Чистого оборотного капитала). Важно не только соотношение, но и абсолютная разница между активами и пассивами в долларах.

Этот показатель обязательно сравнивается с Quick Ratio. Если текущая ликвидность высокая, а быстрая – низкая, значит, компания критически зависит от своих складских запасов. Дополнительно стоит проверять динамику, так как если Current Ratio снижается на протяжении

нескольких кварталов при растущем долге, это явный признак надвигающегося кассового разрыва.

Кроме того, крайне полезно анализировать Current Ratio в связке с операционным циклом компании. Сам по себе коэффициент может быть в пределах нормы, но если время превращения сырья в реальные деньги на счету постоянно растет, компания рискует столкнуться с «кризисом роста» — ситуацией, когда для увеличения продаж требуется всё больше и больше оборотных средств, которые попросту вымывают наличность.

Также инвестору следует обращать внимание на соотношение темпов роста оборотных активов и выручки, так как если активы (особенно запасы и дебиторка) растут значительно быстрее продаж, это сигнализирует о накоплении неэффективности.

BLOCK F. РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ (PROFITABILITY)

«Какую реальную отдачу приносит каждый вложенный доллар?»

Показатели рентабельности – это момент истины для любого инвестора. Если выручка говорит о масштабах бизнеса, а ликвидность – о его безопасности, то рентабельность отвечает на самый главный вопрос: «Стоит ли этот бизнес затраченных на него усилий?».

В конечном итоге, единственная цель коммерческого предприятия заключается в генерации прибыли, которая превышает затраты на капитал. Высокая маржинальность и эффективность использования ресурсов – это именно то, что превращает обычную компанию в выдающийся актив, способный десятилетиями приумножать благосостояние своих владельцев. Анализ этого блока позволяет заглянуть в саму суть бизнес-модели и понять её генетическую устойчивость.

Напротив, бизнес с низкой отдачей на капитал всегда находится в зоне риска, работая на грани окупаемости. Изучая эти метрики, инвестор может оценить наличие у компании «экономического рва» – уникального конкурентного преимущества, которое позволяет зарабатывать больше остальных игроков в той же отрасли.

В рамках данного раздела мы разберем коэффициенты, которые оценивают успех компании с разных точек зрения: от эффективности управления собственным капиталом до отдачи от всех имеющихся активов и инвестиций. Эти инструменты помогут отделить компании, которые растут «пустым» объемом, от тех, что реально создают новую стоимость.

В конечном счете, понимание рентабельности – это умение видеть разницу между просто работающим бизнесом и мощным финансовым двигателем, который максимально эффективно конвертирует время и ресурсы в чистую прибыль для акционеров.

Return on Equity (ROE)

NVIDIA Ratios and Metrics

Market cap in millions USD. Fiscal year is February - January.

Current | Millions | Data Source | Download | Full Width

Fiscal Year Period Ending	Current Jan 27, 2026	FY 2025 Jan 26, 2025	FY 2024 Jan 28, 2024	FY 2023 Jan 29, 2023	FY 2022 Jan 30, 2022	FY 2021 Jan 31, 2021	2016 - 2020 2016 - 2020
Return on Equity (ROE)	101.56%	119.18%	91.46%	17.93%	44.03%	29.78%	Upgrade
Return on Assets (ROA)	55.53%	57.42%	38.55%	8.17%	17.20%	12.80%	Upgrade
Return on Invested Capital (ROIC)	152.71%	189.82%	118.71%	28.30%	85.31%	54.98%	Upgrade
Return on Capital Employed (ROCE)	81.50%	87.10%	59.80%	16.10%	25.20%	19.00%	Upgrade
Earnings Yield	2.17%	2.09%	1.97%	0.87%	1.71%	1.35%	Upgrade
FCF Yield	1.69%	1.74%	1.79%	0.76%	1.42%	1.46%	Upgrade
Dividend Yield	0.02%	0.02%	0.03%	0.08%	0.07%	0.12%	Upgrade
Payout Ratio	0.99%	1.14%	1.33%	9.11%	4.09%	9.12%	Upgrade
Buyback Yield / Dilution	1.12%	0.59%	0.52%	1.10%	-1.00%	-1.54%	Upgrade
Total Shareholder Return	1.15%	0.57%	0.55%	1.18%	-0.93%	-1.41%	Upgrade

Updated Oct 30, 2025. Source: S&P Global Market Intelligence, Standard template. Financial Sources

SEC Filings: 10-K QT | 10-Q QT

Return on Equity (ROE) – это «король» мультипликаторов рентабельности, который показывает, какую чистую прибыль генерирует компания на каждый доллар, вложенный её акционерами. Простыми словами, это процентная ставка, под которую работают деньги инвесторов внутри конкретного бизнеса.

Для акционера ROE является важнейшим мерилом мастерства менеджмента. Если компания стабильно показывает высокий ROE, это означает, что руководство умеет эффективно превращать капитал владельцев в новую прибыль, не полагаясь только на внешние заим-

ствования. В мире инвестиций ROE часто сравнивают с доходностью альтернативных вложений: если ROE компании ниже, чем процент по банковскому депозиту или доходность гособлигаций, то существование такого бизнеса с точки зрения инвестора теряет экономический смысл.

Как рассчитывается Return on Equity

Показатель связывает итоговый финансовый результат с капиталом, который принадлежит владельцам компании.

ROE = Чистая прибыль / Собственный капитал × 100%.

Чистая прибыль (Net Income) берется из отчета о прибылях и убытках, а собственный капитал (Shareholders' Equity) – из балансового отчета. На сервисе StockAnalysis показатель рассчитывается на основе данных за последние двенадцать месяцев (TTM), что дает актуальное представление о доходности на текущий момент.

Правильная интерпретация

В среднем по рынку значение ROE в диапазоне 15–20% считается признаком сильного и качественного бизнеса. Если показатель выше 25–30%, компания, скорее всего, обладает уникальным конкурентным преимуществом или работает в высокотехнологичном секторе.

ROE ниже 10% часто сигнализирует о неэффективности или о том, что отрасль находится в глубоком кризисе. Главное правило – сравнивать ROE компании со средним значением по её отрасли, так как капиталоемкость в разных секторах (например, в банковском деле и в производстве ПО) различается кардинально.

Типичные ошибки и ловушки

Самая опасная ловушка ROE – это скрытый финансовый рычаг. Согласно формуле Дюпона, компания может искусственно «раздуть» свой ROE, просто набрав огромное количество долгов. Поскольку долг уменьшает долю собственного капитала в знаменателе, итоговый процент рентабельности растет, но вместе с ним растет и риск банкротства.

Стоит опасаться аномально высокого ROE у компаний, которые проводят агрессивный обратный выкуп акций (buyback): выкупленные акции уменьшают капитал, что делает ROE заоблачным даже при стагнирующей прибыли.

Кросс-аналитика и смежные метрики

Чтобы понять истинную природу ROE, его всегда нужно рассматривать вместе с **ROA (рентабельностью активов)**. Если ROE в несколько раз превышает ROA, значит, компания работает с очень высоким кредитным плечом.

Крайне важно сопоставлять ROE с темпами роста выручки: если рентабельность капитала высокая, а продажи не растут, значит, компания просто «выжимает» старые активы и не находит путей для расширения. Идеальное сочетание для долгосрочного инвестора – это стабильный или растущий ROE при умеренном уровне долга и планомерном увеличении доли рынка.

Return on Assets (ROA)

NVIDIA Ratios and Metrics

Market cap in millions USD. Fiscal year is February - January.

Current | Millions | Data Source | Download | Full Width

Fiscal Year Period Ending	Current Jan 27, 2026	FY 2025 Jan 26, 2025	FY 2024 Jan 28, 2024	FY 2023 Jan 29, 2023	FY 2022 Jan 30, 2022	FY 2021 Jan 31, 2021	2016 - 2020 2016 - 2020
Return on Equity (ROE)	101.36%	119.18%	91.46%	17.93%	44.03%	29.78%	Upgrade
Return on Assets (ROA)	55.53%	57.42%	38.55%	8.17%	17.20%	12.80%	Upgrade
Return on Invested Capital (ROIC)	152.71%	189.82%	118.71%	28.30%	85.31%	54.98%	Upgrade
Return on Capital Employed (ROCE)	81.50%	87.10%	59.80%	16.10%	25.20%	19.00%	Upgrade
Earnings Yield	2.17%	2.09%	1.97%	0.87%	1.71%	1.35%	Upgrade
FCF Yield	1.69%	1.74%	1.79%	0.76%	1.42%	1.46%	Upgrade
Dividend Yield	0.02%	0.02%	0.03%	0.06%	0.07%	0.12%	Upgrade
Payout Ratio	0.99%	1.14%	1.33%	9.11%	4.09%	9.12%	Upgrade
Buyback Yield / Dilution	1.13%	0.59%	0.52%	1.10%	-1.00%	-1.54%	Upgrade
Total Shareholder Return	1.15%	0.57%	0.55%	1.18%	-0.93%	-1.41%	Upgrade

Updated Oct 30, 2025. Source: S&P Global Market Intelligence, Standard template. Financial Sources

SEC Filings: 10-K QT | 10-Q QT

Return on Assets (ROA, Рентабельность активов) – это индикатор операционной эффективности, который показывает, сколько прибыли компания генерирует на каждый доллар своих совокупных активов. В отличие от ROE, этот показатель учитывает не только деньги акционеров, но и все заемные средства, вложенные в заводы, оборудование, инвентарь и наличность.

Если ROE – это доходность для владельцев, то ROA – это проверка качества управления всем «хозяйством» компании. Он отвечает на вопрос: «Насколько эффективно менеджмент исполь-

зует всё имеющееся имущество, чтобы приносить прибыль?».

Представьте, что вы купили грузовик в кредит. ROE покажет доходность только на ваш первоначальный взнос, а ROA покажет, насколько эффективно работает сам грузовик (весь актив), принося деньги за перевозки. Чем выше ROA, тем меньше активов требуется компании для генерации прибыли, и тем более «легкой» и эффективной является её бизнес-модель.

Как рассчитывается Return on Assets

Коэффициент связывает чистую прибыль компании с её суммарными активами.

ROA = Чистая прибыль / Совокупные активы × 100%

Для более точного анализа обычно используются средние активы за период (сумма на начало и конец года, деленная на два). На сервисе StockAnalysis показатель рассчитывается на базе последних двенадцати месяцев (TTM), что позволяет видеть отдачу от активов в реальном времени.

Правильная интерпретация

Значение ROA выше 5% обычно считается приемлемым, а показатель выше 10–15% – признаком отличной операционной эффективности.

Однако интерпретация ROA всегда требует отраслевого контекста. Технологические компании (Microsoft, Adobe) обладают «легкими» активами (интеллектуальная собственность) и могут иметь ROA выше 20%. Тяжелая промышленность или авиалинии владеют огромным количеством дорогостоящего оборудования, поэтому для них ROA на уровне 4–6% может быть очень хорошим результатом.

Главное правило: если ROA компании стабильно растет, значит, менеджмент научился выжимать больше прибыли из тех же ресурсов.

Типичные ошибки и ловушки

Самая распространенная ошибка – игнорирование разницы между ROA и ROE. Если у компании очень высокий ROE, но крайне низкий ROA (например, 1–2%), это означает, что бизнес

перегружен долгами. Вся «красивая» доходность для акционеров строится на огромном кредитном плече, что крайне рискованно.

Стоит учитывать возраст активов. Например, старые заводы, стоимость которых в бухгалтерии уже почти списана (амортизирована), будут давать искусственно завышенный ROA, хотя на деле они могут требовать дорогостоящего ремонта или замены.

Кросс-аналитика и смежные метрики

ROA лучше всего работает в паре с Asset Turnover (оборачиваемостью активов). Это помогает понять, за счет чего компания эффективна: за счет высокой маржи (каждый проданный товар приносит много денег) или за счет скорости (товары продаются очень быстро).

Также критически важно сравнивать ROA с стоимостью заемного капитала. Если ROA компании ниже, чем процентная ставка по её кредитам, значит, каждый новый взятый долг не помогает, а разрушает стоимость бизнеса, так как активы приносят меньше, чем стоит их финансирование.

В дополнение к этому, целесообразно анализировать ROA в связке с динамикой реинвестирования. Если компания демонстрирует высокий ROA, но при этом объем её чистых активов стагнирует, это может быть признаком того, что бизнес достиг «потолка» и менеджмент просто не видит новых возможностей для эффективного вложения капитала. Стоит также обращать внимание на спред между ROA и темпами роста выручки. В частности, если рентабельность активов падает при агрессивном расширении, компания рискует столкнуться с убывающей отдачей от масштаба, когда каждый новый завод или офис работает менее эффективно, чем предыдущий.

Return on Capital (ROIC)

NVIDIA Ratios and Metrics

Market cap in millions USD. Fiscal year is February - January.

Current | Millions | Data Source | Download | Full Width

Fiscal Year Period Ending	Current Jan 27, 2026	FY 2025 Jan 26, 2025	FY 2024 Jan 28, 2024	FY 2023 Jan 29, 2023	FY 2022 Jan 30, 2022	FY 2021 Jan 31, 2021	2016 - 2020 2016 - 2020
Return on Equity (ROE)	107.36%	119.18%	91.46%	17.93%	44.03%	29.78%	Upgrade
Return on Assets (ROA)	55.53%	57.42%	38.55%	8.17%	17.20%	12.80%	Upgrade
Return on Invested Capital (ROIC)	152.71%	189.82%	118.71%	28.30%	85.31%	54.98%	Upgrade
Return on Capital Employed (ROCE)	81.50%	87.10%	59.80%	16.10%	25.20%	19.00%	Upgrade
Earnings Yield	2.17%	2.09%	1.97%	0.87%	1.71%	1.35%	Upgrade
FCF Yield	1.69%	1.74%	1.79%	0.76%	1.42%	1.46%	Upgrade
Dividend Yield	0.02%	0.02%	0.03%	0.08%	0.07%	0.12%	Upgrade
Payout Ratio	0.99%	1.14%	1.33%	9.11%	4.09%	9.12%	Upgrade
Buyback Yield / Dilution	1.12%	0.59%	0.52%	1.10%	-1.00%	-1.54%	Upgrade
Total Shareholder Return	1.15%	0.57%	0.55%	1.18%	-0.93%	-1.41%	Upgrade

Updated Oct 30, 2025. Source: S&P Global Market Intelligence, Standard template. Financial Sources. SEC Filings: 10-K QT | 10-Q QT

Return on Capital (ROIC, Рентабельность инвестированного капитала) – это финансовый коэффициент, который сопоставляет чистую операционную прибыль компании с объемом капитала, вложенного в её основную деятельность. Он измеряет эффективность, с которой предприятие конвертирует привлеченные средства (как акционерные, так и заемные) в реальный доход.

Для инвестора этот мультипликатор является мерилом фундаментального качества бизнеса. Он отвечает на вопрос: «Сколько долларов прибыли генерирует компания на каждые 100

долларов, фактически вложенных в её развитие?».

Именно ROIC позволяет отличить компанию с устойчивым конкурентным преимуществом (экономическим рвом) от посредственного предприятия. Компании, способные удерживать высокий уровень ROIC на протяжении десятилетий, создают эффект «сложных процентов», многократно приумножая капитал акционеров без необходимости постоянных внешних заимствований.

Как рассчитывается ROIC

Показатель связывает операционный результат с капиталом, который непосредственно задействован в производстве.

ROIC = NOPAT / Инвестированный капитал

В этой формуле NOPAT – это чистая операционная прибыль после вычета налогов, а Инвестированный капитал представляет собой сумму собственного капитала и долгосрочного долга за вычетом избыточных денежных средств. На

сервисе StockAnalysis показатель рассчитывается на основе данных за последние двенадцать месяцев (TTM), что дает актуальную оценку эффективности работы капитала.

Правильная интерпретация

Ключевым критерием оценки является сопоставление ROIC со стоимостью капитала (WACC). Если ROIC превышает WACC, компания создает добавленную стоимость (Value Creation), эффективно используя ресурсы. Если ROIC ниже стоимости привлечения денег, бизнес фактически разрушает капитал, даже при наличии бухгалтерской прибыли.

Значение ROIC выше 15–20% считается признаком высококачественной бизнес-модели. Если показатель стабильно держится ниже 10%, это указывает на низкую эффективность или работу в условиях чрезмерно жесткой конкуренции, где прибыль едва покрывает затраты.

Типичные ошибки и ловушки

Одной из главных ловушек является наличие «гудвилла» (goodwill) на балансе после дорогих поглощений. Это искусственно раздувает базу инвестированного капитала и занижает ROIC, даже если операционные показатели компании отличные. Также стоит учитывать цикличность: в периоды высоких цен на сырье добывающие компании могут показывать аномальный ROIC, который резко падает при смене рыночной конъюнктуры. Кроме того, мультипликатор неприменим для банковского сектора, где структура капитала и долга радикально отличается от производственных и сервисных компаний.

Кросс-аналитика и смежные метрики

Анализ ROIC наиболее эффективен в связке с ROE и ROA. Если ROE значительно превышает ROIC, это верный признак того, что высокая доходность для акционеров достигается за счет рискованного кредитного плеча. Также важно оценивать коэффициент реинвестирования (Reinvestment Rate): сочетание высокого ROIC и способности компании вкладывать при-

быль обратно в бизнес под такой же высокий процент – это главный двигатель роста стоимости акций. Совокупность этих данных позволяет определить, является ли компания надежным «денежным станком» или её успех временный.

Имеет смысл анализировать ROIC в контексте темпов роста выручки. Высокий показатель рентабельности капитала при отсутствии роста говорит о том, что компания является «дойной коровой», которая эффективно управляет старыми активами, но не имеет пространства для расширения. Напротив, сочетание высокого ROIC и двузначных темпов роста — это «святой грааль» для инвестора, так как это позволяет бизнесу финансировать свою экспансию за счет внутренних ресурсов, не размывая доли акционеров и не залезая в долги. Инвестору следует обращать внимание на рентабельность на вложенный капитал, так как если на каждый новый инвестированный доллар компания получает меньше прибыли, чем раньше, её конкурентное преимущество начинает ослабевать, что в будущем неизбежно приведет к замедлению котировок.

Return on Capital Employed (ROCE)

NVIDIA Ratios and Metrics

Market cap in millions USD. Fiscal year is February - January.

Current | Millions | Data Source | Download | Full Width

Fiscal Year Period Ending	Current Jan 27, 2026	FY 2025 Jan 26, 2025	FY 2024 Jan 28, 2024	FY 2023 Jan 29, 2023	FY 2022 Jan 30, 2022	FY 2021 Jan 31, 2021	2016 - 2020 2016 - 2020
Return on Equity (ROE)	107.56%	119.18%	91.46%	17.93%	44.03%	29.78%	Upgrade
Return on Assets (ROA)	55.53%	57.42%	38.55%	8.17%	17.20%	12.80%	Upgrade
Return on Invested Capital (ROIC)	152.71%	189.82%	118.71%	28.30%	85.31%	54.96%	Upgrade
Return on Capital Employed (ROCE)	81.50%	87.10%	59.80%	16.10%	25.20%	19.00%	Upgrade
Earnings Yield	2.17%	2.09%	1.97%	0.87%	1.71%	1.35%	Upgrade
FCF Yield	1.69%	1.74%	1.79%	0.76%	1.42%	1.46%	Upgrade
Dividend Yield	0.02%	0.02%	0.03%	0.08%	0.07%	0.12%	Upgrade
Payout Ratio	0.99%	1.14%	1.33%	9.11%	4.09%	9.12%	Upgrade
Buyback Yield / Dilution	1.12%	0.59%	0.52%	1.10%	-1.00%	-1.54%	Upgrade
Total Shareholder Return	1.15%	0.57%	0.55%	1.18%	-0.93%	-1.41%	Upgrade

Updated Oct 30, 2025. Source: S&P Global Market Intelligence, Standard template. Financial Sources

SEC Filings: 10-K QT - 10-Q QT

Return on Capital Employed (ROCE, Рентабельность задействованного капитала) – это финансовый коэффициент, который показывает доходность компании на весь капитал, используемый в её деятельности. Он измеряет способность предприятия генерировать прибыль из всех доступных ему источников финансирования: как собственных средств акционеров, так и долгосрочных заемных обязательств.

В отличие от ROE, который фокусируется только на интересах владельцев, ROCE дает более объективную картину для компаний со значительной долговой нагрузкой. Этот показатель

крайне важен при анализе капиталоемких отраслей, таких как энергетика, нефтегазовый сектор или телекоммуникации.

ROCE отвечает на вопрос: «Насколько эффективно компания использует общую базу своих долгосрочных ресурсов для создания операционного результата?». Стабильно высокий или растущий ROCE свидетельствует о том, что менеджмент грамотно распоряжается имеющимися мощностями и инвестирует капитал в проекты с высокой отдачей.

Как рассчитывается ROCE

Коэффициент связывает операционную прибыль с капиталом, который «задействован» в бизнесе на долгосрочной основе.

ROCE = EBIT / Задействованный капитал

Здесь EBIT – это прибыль до вычета процентов и налогов, а Задействованный капитал (Capital Employed) рассчитывается как сумма собственного капитала и долгосрочных обязательств (или как разница между совокупными

активами и краткосрочными обязательствами). На сервисе StockAnalysis показатель рассчитывается по данным за последние двенадцать месяцев (TTM), что позволяет оценить текущую эффективность использования капитала.

Правильная интерпретация

Принято считать, что значение ROCE должно как минимум превышать стоимость заимствования средств. Если компания берет кредиты под 8%, а её ROCE составляет 5%, то такая деятельность фактически уменьшает ценность бизнеса.

Значение выше 15% в большинстве секторов считается признаком высокой эффективности. Важным преимуществом ROCE является возможность сравнивать компании с разной структурой капитала: даже если одна компания финансируется в основном за счет акций, а другая – за счет облигаций, ROCE покажет, кто из них лучше управляет ресурсами как таковыми.

Типичные ошибки и ловушки

Основная ловушка ROCE связана с накоплением избыточной наличности на счетах. Если компания держит миллиарды долларов на депозитах, эти деньги попадают в расчет задействованного капитала, но приносят минимальный доход, что искусственно занижает итоговый коэффициент.

Кроме того, ROCE может быть обманчиво высоким у компаний с сильно устаревшими и самортизированными активами. На бумаге стоимость такого оборудования близка к нулю (знаменатель уменьшается), что взвинчивает показатель, хотя в реальности бизнес может нуждаться в масштабных инвестициях для обновления производства.

Кросс-аналитика и смежные метрики

ROCE необходимо рассматривать в связке с ROIC и ROE. В то время как ROIC дает более точную оценку именно операционной деятельности, ROCE полезен для понимания общей финансовой эффективности предприятия.

Важно сопоставлять ROCE с Interest Coverage Ratio (Коэффициентом покрытия процентов): если рентабельность капитала высока, но операционная прибыль едва покрывает выплаты по долгам, финансовая устойчивость компании остается под вопросом. Отслеживание ROCE в динамике за 5–10 лет позволяет увидеть, сохраняет ли компания свои конкурентные преимущества или её способность генерировать избыточный доход постепенно угасает.

Логично также анализировать ROCE в прямой корреляции с капитальными затратами (CapEx) на поддержание и рост. Если компания демонстрирует высокий ROCE, но при этом направляет на обновление мощностей меньше средств, чем составляет её ежегодная амортизация, такая рентабельность может быть «токсичной» — бизнес попросту проедает свой старый капитал. Инвестору следует обращать внимание на спред между ROCE и инфляцией в отрасли, так как в секторах с быстрорастущей стоимостью оборудования (например, производство чипов) номинально высокий ROCE может не обеспечивать реального воспроизводства активов.

BLOCK G. ДОХОДНОСТЬ И ДИВИДЕНДЫ (YIELDS & DIVIDENDS)

«Что я, как акционер, получу в свой карман?»

Этот блок – финальный аккорд в анализе компании, который переводит абстрактные миллиарды выручки и операционные успехи на язык личного дохода инвестора. Если все предыдущие разделы изучали внутреннюю «кухню» бизнеса, то метрики доходности и дивидендов показывают результат: сколько реальных денег компания готова вернуть своим владельцам.

Для многих инвесторов именно этот раздел является решающим, так как он определяет прямой денежный поток, который будет поступать на счет в виде дивидендов или отражаться в росте стоимости акций через обратные выкупы.

Анализ доходности позволяет понять характер взаимоотношений между компанией и её

акционерами. Одни предприятия предпочитают агрессивно реинвестировать каждую заработанную копейку в рост, обещая прибыль в будущем, в то время как другие – зрелые и стабильные – делятся текущим успехом здесь и сейчас.

В данном разделе мы разберем инструменты, которые помогают оценить реальную выгоду от владения акцией. Мы изучим не только процентные выплаты, но и их устойчивость: способна ли компания продолжать платить дивиденды в случае кризиса?

Мы также заглянем в «скрытую доходность», которую создают обратные выкупы акций (buybacks), увеличивающие долю каждого оставшегося инвестора. В конечном счете, эта информация дает ответ на главный практический вопрос: превратится ли ваша инвестиция в стабильный источник пассивного дохода или останется лишь строчкой в портфеле с туманными перспективами.

Earnings Yield

NVIDIA Ratios and Metrics

Market cap in millions USD. Fiscal year is February - January.

Current | Millions | Data Source | Download | Full Width

Fiscal Year Period Ending	Current Jan 27, 2026	FY 2025 Jan 26, 2025	FY 2024 Jan 28, 2024	FY 2023 Jan 29, 2023	FY 2022 Jan 30, 2022	FY 2021 Jan 31, 2021	2016 - 2020 2016 - 2020
Return on Equity (ROE)	101.36%	119.18%	91.46%	17.93%	44.03%	29.78%	Upgrade
Return on Assets (ROA)	55.53%	57.42%	38.55%	8.17%	17.20%	12.80%	Upgrade
Return on Invested Capital (ROIC)	152.71%	189.82%	118.71%	28.30%	85.31%	54.98%	Upgrade
Return on Capital Employed (ROCE)	81.50%	87.10%	59.80%	16.10%	25.20%	19.00%	Upgrade
Earnings Yield	2.17%	2.09%	1.97%	0.87%	1.71%	1.35%	Upgrade
FCF Yield	1.69%	1.74%	1.79%	0.76%	1.42%	1.46%	Upgrade
Dividend Yield	0.02%	0.02%	0.03%	0.08%	0.07%	0.12%	Upgrade
Payout Ratio	0.99%	1.14%	1.33%	9.11%	4.09%	9.12%	Upgrade
Buyback Yield / Dilution	1.12%	0.59%	0.52%	1.10%	-1.00%	-1.54%	Upgrade
Total Shareholder Return	1.15%	0.57%	0.55%	1.18%	-0.93%	-1.41%	Upgrade

Updated Oct 30, 2025. Source: S&P Global Market Intelligence, Standard template. Financial Sources

SEC Filings: 10-K QT | 10-Q QT

Earnings Yield (Доходность прибыли) – это финансовый показатель, который отражает процентное соотношение чистой прибыли компании на одну акцию к её текущей рыночной цене. По сути, это перевернутый мультипликатор P/E, который позволяет инвестору оценить доходность своих вложений в акцию точно так же, как он оценивает процентную ставку по банковскому вкладу или купонную доходность облигации.

Если P/E отвечает на вопрос «За сколько лет окупятся мои вложения?», то Earnings Yield отвечает на вопрос «Какую годовую доходность

генерирует компания на каждый доллар своей рыночной стоимости?».

Этот показатель крайне полезен для прямого сравнения акций с активами фиксированной доходности. Если доходность государственных облигаций составляет 5%, а Earnings Yield компании – всего 3%, инвестору стоит задуматься, оправдывает ли риск владения акциями такую низкую отдачу по сравнению с безрисковыми инструментами.

Как рассчитывается Earnings Yield

Показатель определяется как отношение прибыли на акцию к её рыночной стоимости.

Earnings Yield = EPS / Share Price × 100%

Также его можно рассчитать, разделив единицу на коэффициент P/E (1 / P/E). На сервисе StockAnalysis этот показатель обычно приводится на основе чистой прибыли за последние двенадцать месяцев (TTM), что позволяет сопоставить текущую рыночную цену с реальной способностью бизнеса генерировать прибыль.

Правильная интерпретация

Высокий Earnings Yield (например, выше 8–10%) может указывать на то, что компания недооценена или рынок видит в ней скрытые риски. Низкий показатель (ниже 2–3%) часто встречается у быстрорастущих технологических компаний, где инвесторы готовы мириться с низкой текущей доходностью ради взрывного роста прибыли в будущем.

Золотое правило инвестора – сравнивать Earnings Yield со ставкой по государственным облигациям (Equity Risk Premium). Если доходность акций не превышает доходность облигаций на несколько процентных пунктов, премия за риск может быть недостаточной для входа в позицию.

Типичные ошибки и ловушки

Главная ловушка заключается в том, что Earnings Yield базируется на бухгалтерской чистой прибыли, которую менеджмент может корректировать с помощью различных проводок.

Высокая доходность прибыли может быть «ловушкой стоимости» (value trap): если бизнес

компании находится в упадке, его акции дешевеют быстрее, чем падает прибыль, что создает иллюзию высокой доходности прямо перед тем, как показатели обрушатся.

Также стоит помнить, что этот коэффициент не учитывает долги компании – для более глубокого анализа лучше использовать EV/EBITDA или FCF Yield.

Кросс-аналитика и смежные метрики

Earnings Yield следует анализировать в паре с Dividend Yield (Дивидендной доходностью). Разница между ними показывает, какую часть прибыли компания оставляет себе для дальнейшего развития (реинвестирования). Если Earnings Yield составляет 10%, а дивиденды – 4%, значит, 6% прибыли направляются на укрепление бизнеса.

Этот показатель важно сопоставлять с темпами роста прибыли (Earnings Growth): высокая текущая доходность при отсутствии роста может быть менее выгодной, чем низкая доходность компании, которая удваивает прибыль каждый год.

Целесообразно анализировать Earnings Yield в контексте реальной доходности (за вычетом инфляции). В условиях высокой инфляции номинально высокий показатель доходности прибыли может оказаться отрицательным в реальном выражении, что фактически ведет к обесцениванию капитала инвестора.

Также не лишним будет обратить внимание на разрыв между Earnings Yield и доходностью длинных казначейских облигаций. В частности, если этот разрыв (Equity Risk Premium) сокращается до исторических минимумов, это сигнализирует о перегретости рынка акций, где риск владения бумагами не компенсируется потенциальной прибылью.

FCF Yield

NVIDIA Ratios and Metrics

Market cap in millions USD. Fiscal year is February - January.

Current | Millions | Data Source | Download | Full Width

Fiscal Year Period Ending	Current Jan 27, 2026	FY 2025 Jan 26, 2025	FY 2024 Jan 28, 2024	FY 2023 Jan 29, 2023	FY 2022 Jan 30, 2022	FY 2021 Jan 31, 2021	2016 - 2020 2016 - 2020
Return on Equity (ROE)	101.36%	119.18%	91.46%	17.93%	44.03%	29.78%	Upgrade
Return on Assets (ROA)	55.53%	57.42%	38.55%	8.17%	17.20%	12.80%	Upgrade
Return on Invested Capital (ROIC)	152.71%	189.82%	118.71%	28.30%	85.31%	54.98%	Upgrade
Return on Capital Employed (ROCE)	81.50%	87.10%	59.80%	16.10%	25.20%	19.00%	Upgrade
Earnings Yield	2.17%	2.09%	1.97%	0.87%	1.71%	1.35%	Upgrade
FCF Yield	1.69%	1.74%	1.79%	0.76%	1.42%	1.46%	Upgrade
Dividend Yield	0.02%	0.02%	0.03%	0.06%	0.07%	0.12%	Upgrade
Payout Ratio	0.99%	1.14%	1.33%	9.11%	4.09%	9.12%	Upgrade
Buyback Yield / Dilution	1.13%	0.59%	0.52%	1.10%	-1.00%	-1.54%	Upgrade
Total Shareholder Return	1.15%	0.57%	0.55%	1.18%	-0.93%	-1.41%	Upgrade

Updated Oct 30, 2025. Source: S&P Global Market Intelligence, Standard template. Financial Sources

SEC Filings: 10-K QT | 10-Q QT

FCF Yield (Доходность свободного денежного потока) – это финансовый показатель, который сопоставляет свободный денежный поток на одну акцию с её текущей рыночной ценой. В отличие от Earnings Yield, который базируется на бумажной бухгалтерской прибыли, этот коэффициент оценивает реальные «живые» деньги, которые остаются у компании после всех операционных расходов и капитальных вложений в поддержание и развитие бизнеса.

Инвесторы часто называют FCF Yield самым честным показателем доходности. Прибыль можно подкорректировать бухгалтерскими ме-

тодами, но свободный денежный поток подделать гораздо сложнее – это те средства, которые компания может физически направить на выплату дивидендов, обратный выкуп акций, погашение долгов или приобретение других компаний. Если Earnings Yield – это обещание прибыли, то FCF Yield – это реальное наличие денег в кассе, доступных владельцам.

Как рассчитывается FCF Yield

Показатель рассчитывается как отношение свободного денежного потока к рыночной капитализации компании.

FCF Yield = Свободный денежный поток (Free Cash Flow) / Рыночная капитализация × 100%

Также его можно рассчитать, разделив FCF на одну акцию на текущую стоимость акции. На сервисе StockAnalysis FCF Yield рассчитывается за последние двенадцать месяцев (TTM), что позволяет инвестору видеть фактическую денежную отдачу от бизнеса в текущих рыночных условиях.

Правильная интерпретация

Высокий FCF Yield (например, выше 7–10%) часто сигнализирует о том, что акция недооценена: компания генерирует огромный поток наличности относительно своей цены. Низкий или отрицательный показатель говорит о том, что бизнес либо находится на стадии агрессивного роста и тратит все деньги на новые заводы и оборудование, либо испытывает серьезные операционные трудности.

Идеальная ситуация для стоимостного инвестора – когда FCF Yield стабильно превышает Dividend Yield. Это означает, что компания не просто платит дивиденды, но и имеет солидный запас наличности для их сохранения или увеличения в будущем.

Типичные ошибки и ловушки

Самая распространенная ошибка – не учитывать капитальные затраты (CapEx). Низкий FCF Yield может быть временным явлением, если компания разово инвестировала крупную сумму в стратегически важный проект. И наоборот, аномально высокий FCF Yield может возникнуть,

если компания перестала вкладывать деньги в обновление своих мощностей (проедает свое будущее). Стоит опасаться компаний, которые показывают высокую прибыль (EPS), но отрицательный свободный денежный поток – это классический признак «агрессивного» учета, когда продажи фиксируются на бумаге, но деньги от клиентов не поступают.

Кросс-аналитика и смежные метрики

FCF Yield необходимо сопоставлять с Earnings Yield. Если доходность по прибыли высокая, а по свободному денежному потоку – низкая, значит, прибыль компании существует только в отчетах и не конвертируется в наличность. Также этот показатель является ключевым для оценки устойчивости дивидендов через Dividend Payout Ratio на основе FCF. Если компания тратит на дивиденды больше, чем составляет её свободный денежный поток, такие выплаты неустойчивы и рано или поздно будут сокращены. В долгосрочной перспективе именно стабильный рост FCF Yield является главным драйвером роста акционерной стоимости.

Dividend Yield

NVIDIA Ratios and Metrics

Market cap in millions USD. Fiscal year is February - January.

Current | Millions | Data Source | Download | Full Width

Fiscal Year Period Ending	Current Jan 27, 2026	FY 2025 Jan 26, 2025	FY 2024 Jan 28, 2024	FY 2023 Jan 29, 2023	FY 2022 Jan 30, 2022	FY 2021 Jan 31, 2021	2016 - 2020 2016 - 2020
Return on Equity (ROE)	101.36%	119.18%	91.46%	17.93%	44.03%	29.78%	Upgrade
Return on Assets (ROA)	55.53%	57.42%	38.55%	8.17%	17.20%	12.80%	Upgrade
Return on Invested Capital (ROIC)	152.71%	189.82%	118.71%	28.30%	85.31%	54.98%	Upgrade
Return on Capital Employed (ROCE)	81.50%	87.10%	59.80%	16.10%	25.20%	19.00%	Upgrade
Earnings Yield	2.17%	2.09%	1.97%	0.87%	1.71%	1.35%	Upgrade
FCF Yield	1.69%	1.74%	1.79%	0.76%	1.42%	1.46%	Upgrade
Dividend Yield	0.02%	0.02%	0.03%	0.08%	0.07%	0.12%	Upgrade
Payout Ratio	0.99%	1.14%	1.33%	9.11%	4.09%	9.12%	Upgrade
Buyback Yield / Dilution	1.13%	0.59%	0.52%	1.10%	-1.00%	-1.54%	Upgrade
Total Shareholder Return	1.15%	0.57%	0.55%	1.18%	-0.93%	-1.41%	Upgrade

Updated Oct 30, 2025. Source: S&P Global Market Intelligence, Standard template. Financial Sources.

SEC Filings: 10-K QT | 10-Q QT

Dividend Yield (Дивидендная доходность) – это финансовый коэффициент, который показывает отношение годовой суммы дивидендов на одну акцию к её текущей рыночной цене. Он выражается в процентах и позволяет инвестору оценить прямой денежный доход, который он получает от владения активом, без учета изменения курсовой стоимости бумаги.

Если представить акцию как арендную недвижимость, то дивидендная доходность – это годовая арендная плата, которую вы получаете от арендатора, соотнесенная со стоимостью квартиры.

Этот показатель является ключевым для инвесторов, ориентированных на пассивный доход, так как он позволяет сравнивать доходность акций с альтернативными инструментами, такими как банковские вклады или облигации.

В отличие от прибыли, которую компания может реинвестировать, дивиденды – это реальные деньги, которые переводятся на брокерский счет акционера.

Как рассчитывается Dividend Yield

Показатель определяется как сумма выплаченных дивидендов за последний год, деленная на текущую цену акции.

Dividend Yield = Годовой дивиденд на акцию / Рыночная цена акции × 100%

На сервисе StockAnalysis часто используется показатель Trailing Twelve Months (TTM) – фактически выплаченные деньги за последние 12 месяцев, или Forward Dividend Yield – прогноз будущих выплат на основе последнего объявленного дивиденда.

Правильная интерпретация

Норма доходности сильно зависит от сектора и рыночных условий. В среднем доходность в 2–4% считается здоровой для зрелых компаний (Dividend Aristocrats). Если показатель превышает 7–8%, это может быть как признаком недооценки, так и сигналом о проблемах: рынок «закладывает» в цену скорое сокращение выплат, из-за чего цена акции падает, а доходность искусственно растет.

С другой стороны, доходность 0% не всегда плоха – она характерна для быстрорастущих технологических компаний, которые направляют все средства на захват рынка, а не на выплаты.

Типичные ошибки и ловушки

Самая опасная ловушка – «дивидендная ловушка» (Yield Trap). Инвесторы часто покупают акции с аномально высокой доходностью (15–20%), не замечая, что бизнес компании разрушается. В таких случаях высокая доходность – это лишь результат обвального падения цены акции.

Стоит помнить, что дивиденды выплачиваются из чистой прибыли или наличности. Если компания берет долги, чтобы поддерживать выплаты, такая доходность крайне нестабильна и может исчезнуть при первых признаках кризиса.

Кросс-аналитика и смежные метрики

Dividend Yield никогда не стоит рассматривать в отрыве от Dividend Payout Ratio (Коэффициента выплаты дивидендов). Этот коэффициент показывает, какую долю прибыли компания отдает акционерам. Если Payout Ratio выше 80–90%, у компании почти нет пространства для маневра, и любой спад прибыли приведет к отмене дивидендов.

Полезно также смотреть и на Dividend Growth Rate (Темп роста дивидендов), так как акция с текущей доходностью 2%, которая ежегодно увеличивает выплаты на 10%, в долгосрочной перспективе может оказаться гораздо выгоднее, чем бумага со стабильными, но застывшими 5%.

Payout Ratio

NVIDIA Ratios and Metrics

Market cap in millions USD. Fiscal year is February - January.

Current | Millions | Data Source | Download | Full Width

Fiscal Year Period Ending	Current Jan 27, 2026	FY 2025 Jan 26, 2025	FY 2024 Jan 28, 2024	FY 2023 Jan 29, 2023	FY 2022 Jan 30, 2022	FY 2021 Jan 31, 2021	2016 - 2020 2016 - 2020
Return on Equity (ROE)	101.36%	119.18%	91.46%	17.93%	44.83%	29.78%	Upgrade
Return on Assets (ROA)	55.53%	57.42%	38.55%	8.17%	17.20%	12.80%	Upgrade
Return on Invested Capital (ROIC)	152.71%	189.82%	118.71%	28.30%	85.31%	54.98%	Upgrade
Return on Capital Employed (ROCE)	81.50%	87.10%	59.80%	16.10%	25.20%	19.00%	Upgrade
Earnings Yield	2.17%	2.09%	1.97%	0.87%	1.71%	1.35%	Upgrade
FCF Yield	1.69%	1.74%	1.79%	0.76%	1.42%	1.46%	Upgrade
Dividend Yield	0.02%	0.02%	0.03%	0.06%	0.07%	0.12%	Upgrade
Payout Ratio	0.99%	1.14%	1.33%	9.11%	4.09%	9.12%	Upgrade
Buyback Yield / Dilution	1.18%	0.59%	0.52%	1.10%	-1.00%	-1.54%	Upgrade
Total Shareholder Return	1.19%	0.57%	0.55%	1.18%	-0.93%	-1.41%	Upgrade

Updated Oct 30, 2025. Source: S&P Global Market Intelligence, Standard template. Financial Sources. SEC Filings: 10-K QT | 10-Q QT

Dividend Payout Ratio (Коэффициент выплаты дивидендов) – это финансовый показатель, который отражает долю чистой прибыли, направляемую компанией на выплату дивидендов своим акционерам. Он показывает, какую часть заработанных денег бизнес отдает владельцам, а какую оставляет себе для дальнейшего развития, погашения долгов или формирования резервов.

Этот коэффициент является ключевым индикатором устойчивости дивидендной политики. Он отвечает на критически важный вопрос: «Насколько обременительны выплаты для

компании и сможет ли она поддерживать их в будущем?». Слишком высокий Payout Ratio часто указывает на то, что компания работает на пределе своих финансовых возможностей, в то время как низкий коэффициент говорит о наличии солидного «запаса прочности» и потенциале для будущего роста выплат.

Как рассчитывается Payout Ratio

Коэффициент определяется как отношение общей суммы дивидендов к чистой прибыли компании.

Dividend Payout Ratio = Дивиденды на акцию (DPS) / Прибыль на акцию (EPS) × 100%

На сервисе StockAnalysis этот показатель рассчитывается на основе данных за последние двенадцать месяцев (TTM), что позволяет инвестору видеть реальную нагрузку на бюджет компании прямо сейчас.

Правильная интерпретация

Значение коэффициента **очень сильно зависит от стадии зрелости бизнеса и его отрасли.**

→ **0% – 35%:** Характерно для быстрорастущих компаний, которые реинвестируют большую часть прибыли в расширение.

→ **35% – 60%:** Считается «золотым стандартом» для стабильных и зрелых компаний. Такие выплаты устойчивы и оставляют достаточно средств для модернизации.

→ **Выше 80%:** Сигнал высокого риска. Любое незначительное падение прибыли может заставить компанию сократить или вовсе отменить дивиденды.

→ **Выше 100%:** Критическая ситуация. Компания выплачивает акционерам больше, чем зарабатывает, тратя на это накопленные резервы или заемные средства, что финансово неустойчиво в долгосрочной перспективе.

Типичные ошибки и ловушки

Главная ловушка кроется в использовании только чистой прибыли (EPS) для расчета. Чистая прибыль – это бухгалтерская величина, которая может включать неденежные списания или разовые доходы. Более надежным является расчет на основе свободного денежного потока (Cash Payout Ratio).

Если по прибыли коэффициент выглядит нормальным (например, 50%), но свободного денежного потока не хватает для покрытия выплат, компания находится в опасности. Также стоит учитывать сектор: например, для REIT (фондов недвижимости) Payout Ratio выше 90% является нормой из-за законодательных требований к распределению прибыли.

Кросс-аналитика и смежные метрики

Payout Ratio всегда следует сопоставлять с Dividend Yield (Дивидендной доходностью). Высокая доходность при низком Payout Ratio – это «святой грааль» для инвестора, так как это сулит стабильность и рост. Также важно смотреть на Debt-to-Equity: если у компании высокий долг и

высокий Payout Ratio, она крайне уязвима перед лицом кризиса. Анализ динамики показателя за 5 лет поможет понять, не становится ли компания заложником своей щедрости. Если Payout Ratio стабильно растет при стагнирующей прибыли, это явный признак того, что текущий уровень дивидендов скоро станет непосильным.

При наличии возможности (данных), логично анализировать Payout Ratio в связке с темпами роста нераспределенной прибыли. Так как если компания направляет почти все средства на дивиденды, лишая себя ресурса для модернизации, она рискует безнадежно отстать от конкурентов, что со временем приведет к эрозии той самой прибыли, из которой платятся дивиденды.

Также необходимо обращать внимание и на источник средств для выплат. В случае когда коэффициент превышает 70–80% на фоне растущего чистого долга, компания фактически берет кредиты, чтобы поддерживать лояльность акционеров, что является путем к финансовой катастрофе.

Buyback Yield / Dilution

NVIDIA Ratios and Metrics

Market cap in millions USD. Fiscal year is February - January.

Current | Millions | Data Source | Download | Full Width

Fiscal Year Period Ending	Current Jan 27, 2026	FY 2025 Jan 26, 2025	FY 2024 Jan 28, 2024	FY 2023 Jan 29, 2023	FY 2022 Jan 30, 2022	FY 2021 Jan 31, 2021	2016 - 2020 2016 - 2020
Return on Equity (ROE)	101.36%	119.18%	91.46%	17.93%	44.03%	29.78%	Upgrade
Return on Assets (ROA)	55.53%	57.42%	38.55%	8.17%	17.20%	12.80%	Upgrade
Return on Invested Capital (ROIC)	152.71%	189.82%	118.71%	28.30%	85.31%	54.98%	Upgrade
Return on Capital Employed (ROCE)	81.50%	87.10%	59.80%	16.10%	25.20%	19.00%	Upgrade
Earnings Yield	2.17%	2.09%	1.97%	0.87%	1.71%	1.35%	Upgrade
FCF Yield	1.69%	1.74%	1.79%	0.76%	1.42%	1.46%	Upgrade
Dividend Yield	0.02%	0.02%	0.03%	0.08%	0.07%	0.12%	Upgrade
Payout Ratio	0.99%	1.14%	1.33%	6.11%	4.09%	9.12%	Upgrade
Buyback Yield / Dilution	1.13%	0.59%	0.52%	1.10%	-1.00%	-1.54%	Upgrade
Total Shareholder Return	1.15%	0.57%	0.55%	1.18%	-0.93%	-1.41%	Upgrade

Updated Oct 30, 2025. Source: S&P Global Market Intelligence, Standard template. Financial Sources. SEC Filings: 10-K QT - 10-Q QT

Buyback Yield / Dilution (Доходность обратного выкупа и размытие) – это показатели, которые отражают изменение количества акций компании в обращении. Они показывают, создает ли менеджмент дополнительную ценность для текущих акционеров, выкупая акции с рынка, или, наоборот, снижает долю их владения, выпуская новые бумаги.

Если дивиденды – это прямая выплата наличных, то обратный выкуп (buyback) – это «скрытая» доходность. Когда компания выкупает свои акции, общее их количество уменьшается,

а значит, на каждую оставшуюся акцию приходится большая доля прибыли и активов.

Напротив, выпуск новых акций (dilution) «разрезает пирог» на большее количество частей, уменьшая ценность каждой доли. Для долгосрочного инвестора эти метрики не менее важны, чем дивиденды, так как они напрямую влияют на показатель прибыли на акцию (EPS).

Как рассчитываются Buyback Yield и Dilution

Показатели базируются на изменении чистого количества акций в обращении (Net Share Issuance). Buyback Yield рассчитывается как отношение суммы, потраченной на выкуп акций за вычетом их выпуска, к рыночной капитализации компании. Положительное значение (Buyback Yield) означает, что компания сокращает количество акций.

Отрицательное значение (Dilution) говорит о том, что акций стало больше. На сервисе StockAnalysis эти данные обычно приводятся за последние двенадцать месяцев (TTM).

Правильная интерпретация

→ **Положительный Buyback Yield (например, 2-5%).** Это отличный знак. Компания возвращает капитал акционерам, увеличивая их долю владения. Часто это более эффективно с точки зрения налогов, чем дивиденды.

→ **Нулевое значение.** Количество акций стабильно. Это норма для зрелых компаний, которые не проводят агрессивных выкупов.

→ **Dilution (отрицательный доход).** Если количество акций растет (например, на 3-10% в год), это повод для беспокойства. Размытие часто происходит в молодых компаниях, которые выпускают акции для привлечения капитала, или в тех, где менеджмент получает чрезмерно щедрые бонусы в виде опционов. Если прибыль компании растет медленнее, чем количество акций, инвесторы фактически беднеют, несмотря на рост общего бизнеса.

Типичные ошибки и ловушки

Самая распространенная ошибка – оценивать Buyback Yield без оглядки на цену акций. Если компания выкупает свои бумаги, когда они стоят рекордно дорого (на пике пузыря), она неэффективно тратит деньги акционеров. Лучшие компании проводят байбеки, когда их акции недооценены.

Стоит проверять, на какие деньги проводится выкуп. Если компания берет кредиты, чтобы выкупать акции ради искусственного поддержания котировок, это создает долговую ловушку, которая может привести к финансовой дестабилизации в будущем.

Кросс-аналитика и смежные метрики

Buyback Yield следует объединять с Dividend Yield для получения Total Shareholder Yield (Общей доходности акционеров). Например, если дивиденды составляют 3%, а Buyback Yield – 2%, ваша реальная доходность как владельца составляет 5%.

Важно сопоставлять Dilution с темпами роста прибыли. Если компания выпускает новые акции для покупки другого прибыльного бизнеса (M&A), и эта сделка увеличивает EPS, то такое размытие может быть оправданным. Однако если акции выпускаются просто для покрытия операционных убытков («сжигание кэша»), это критический сигнал к продаже.

Помимо прямого влияния на котировки, крайне важно анализировать Buyback Yield в связке с динамикой операционной маржи. Нередко менеджмент использует агрессивный обратный выкуп как «косметический ремонт» отчетности, так как сокращение числа акций позволяет показать рост прибыли на акцию (EPS) даже при стагнирующей чистой прибыли.

Целесообразно также обращать внимание на соотношение байбеков и опционных программ. Если компания выкупает акции только для того, чтобы компенсировать их выдачу сотрудникам в качестве бонусов, реальный Buyback Yield для внешних акционеров стремится к нулю.

Total Shareholder Return

NVIDIA Ratios and Metrics

Market cap in millions USD. Fiscal year is February - January.

Current | Millions | Data Source | Download | Full Width

Fiscal Year Period Ending	Current Jan 27, 2026	FY 2025 Jan 26, 2025	FY 2024 Jan 28, 2024	FY 2023 Jan 29, 2023	FY 2022 Jan 30, 2022	FY 2021 Jan 31, 2021	2016 - 2020 2016 - 2020
Return on Equity (ROE)	101.36%	119.18%	91.46%	17.93%	44.83%	29.78%	Upgrade
Return on Assets (ROA)	55.53%	57.42%	38.55%	8.17%	17.20%	12.80%	Upgrade
Return on Invested Capital (ROIC)	152.71%	189.82%	118.71%	28.30%	85.31%	54.98%	Upgrade
Return on Capital Employed (ROCE)	81.50%	87.10%	59.80%	16.10%	25.20%	19.00%	Upgrade
Earnings Yield	2.17%	2.09%	1.97%	0.87%	1.71%	1.35%	Upgrade
FCF Yield	1.69%	1.74%	1.79%	0.76%	1.42%	1.46%	Upgrade
Dividend Yield	0.02%	0.02%	0.03%	0.06%	0.07%	0.12%	Upgrade
Payout Ratio	0.99%	1.14%	1.33%	9.11%	4.09%	9.12%	Upgrade
Buyback Yield / Dilution	1.12%	0.59%	0.52%	1.10%	-1.00%	-1.54%	Upgrade
Total Shareholder Return	1.15%	0.57%	0.55%	1.18%	-0.93%	-1.41%	Upgrade

Updated Oct 30, 2025. Source: S&P Global Market Intelligence, Standard template. Financial Sources. SEC Filings: 10-K QT - 10-Q QT

Total Shareholder Return (TSR, Совокупная акционерная доходность) – это итоговый финансовый показатель, который объединяет изменение рыночной цены акции и все выплаченные дивиденды за определенный период. Он представляет собой «финальный счет» для инвестора, отражая полную прибыльность владения активом в процентах годовых.

Если предыдущие метрики (как Dividend Yield или Buyback Yield) фокусировались на отдельных способах возврата капитала, то TSR суммирует абсолютно всё. Это наиболее честный способ сравнить результативность двух раз-

ных компаний: одна может не платить дивиденды, но расти на 20% в год, а другая – стоять на месте в цене, но выплачивать 10% дивидендов. TSR позволяет привести их к общему знаменателю и увидеть, кто на самом деле принес инвестору больше денег.

Как рассчитывается TSR

Показатель учитывает разницу между ценой покупки и продажи, а также накопленные за это время выплаты.

TSR = ((Цена на конец периода - Цена на начало периода) + Дивиденды) / Цена на начало периода * 100%

На сервисе StockAnalysis TSR часто представляется как Total Return за определенные периоды (1 год, 3 года, 5 лет). Для корректного расчета обычно предполагается, что все полученные дивиденды были немедленно реинвестированы в покупку новых акций этой же компании.

Правильная интерпретация

TSR – это ретроспективный показатель, он оценивает прошлое. Высокий исторический TSR говорит о том, что компания успешно сочетала операционный рост с грамотной политикой распределения прибыли.

Инвесторы часто сравнивают TSR компании с эталоном – например, с индексом S&P 500. Если на горизонте 5–10 лет TSR компании стабильно обгоняет индекс, это свидетельствует о выдающемся качестве бизнеса и управления. Однако стоит помнить: прошлые сверхдоходы не гарантируют таких же результатов в будущем, особенно если они были вызваны разовым раздуванием рыночного пузыря.

Типичные ошибки и ловушки

Главная ловушка TSR – игнорирование точек входа и выхода. Если вы считаете доходность от пика рыночной эйфории до дна кризиса, TSR будет выглядеть катастрофически даже у отличного бизнеса. Также этот показатель чувствителен к волатильности: резкий скачок цены акций

в последний день отчетного периода может сильно исказить годовую доходность.

Нужно понимать что, TSR не учитывает налоги. Для инвестора в стране с высоким налогом на дивиденды реальный «чистый» возврат капитала будет ниже, чем официальный TSR компании, которая платит высокие дивиденды вместо того, чтобы расти в цене.

Кросс-аналитика и смежные метрики

TSR логично рассматривать вместе с Earnings Growth (Ростом прибыли). Если TSR значительно обгоняет рост прибыли, значит, доходность была получена за счет расширения мультипликаторов (акции просто стали дороже стоить при той же прибыли), что может быть неустойчиво.

Полезно сравнивать TSR с Total Shareholder Yield. Если общая доходность (дивиденды + байбеки) высокая, а TSR низкий, это означает, что рынок не ценит усилия компании по возврату капитала и, возможно, видит в бизнесе глубокие фундаментальные проблемы, которые «съедают» весь эффект от выплат.

КАК СОЕДИНИТЬ ВСЕ ЦИФРЫ В ЕДИНУЮ КАРТИНУ?

Процесс анализа акций часто напоминает сборку сложного пазла, где каждая деталь по отдельности не имеет смысла, но вместе они создают ясную картину будущего. Однако прежде чем мы погрузимся в алгоритм оценки, необходимо сделать важное предостережение. К большому сожалению (а часто еще и к большому удивлению) многих, фондовый рынок — это не математическое уравнение, где идеальные финансовые показатели автоматически приводят к росту котировок.

История знает немало примеров «ловушек стоимости», когда компании с безупречными мультипликаторами годами стояли на месте или падали под давлением макроэкономики или смены потребительских предпочтений. Рынок живет ожиданиями, а не только фактами.

Тем не менее, глубокий фундаментальный анализ и использование мультипликаторов — это единственный надежный способ минимизи-

ровать риски и исключить из портфеля заведомо слабые или переоцененные активы. Вы должны понимать что мы используем цифры не как гарантию прибыли, а как фильтр, который отделяет зерна от плевел и позволяет принимать решения на основе логики, а не эмоций.

Фундамент и масштаб бизнеса как точка отсчета

Любой профессиональный анализ начинается с осознания физического масштаба компании через её рыночную капитализацию и выручку (если конечно до этого вы про эту компанию ничего не знали). Это своего рода проверка на адекватность. Мы смотрим на Market Cap и Revenue, чтобы понять, насколько глубоко бизнес пустил корни в мировую экономику. Здесь важно сопоставить выручку с общим объемом рынка.

Если компания уже занимает 80% своей ниши, её потенциал роста ограничен, каким бы низким ни был её P/E. Мы ищем пересечение масштаба и динамики. Огромная выручка при отсутствии роста — это признак стагнации, тогда

как умеренная выручка при взрывном росте говорит о масштабируемости.

На этом этапе также целесообразно понять объем торгов (Volume), который подтверждает ликвидность нашего будущего актива. Если вы планируете крупную покупку, вам нужно быть уверенным, что рынок позволит вам выйти из позиции без значительного проскальзывания цены.

Эффективность денежного конвейера

Когда масштаб понятен (и если он нас удовлетворяет), мы переходим к самому важному — способности компании превращать абстрактную выручку в реальные деньги. Здесь в игру вступают такие метрики как Net Income и EPS. Чистая прибыль сама по себе мало о чем говорит, пока мы не соотнесем её с количеством акций в обращении. Мы смотрим, насколько эффективно работает менеджмент: если выручка растет быстрее прибыли, значит, расходы выходят из-под контроля.

Идеальный сценарий — это когда темпы роста чистой прибыли опережают темпы роста

выручки, что свидетельствует об улучшении операционной эффективности и масштабируемости бизнеса. Мы обязательно сопоставляем эти данные с прогнозами аналитиков и датой отчета.

Стоит обратить внимание на то, что если на практике до Earnings Date осталось несколько дней, а цена уже находится на максимумах годового диапазона (52-Week Range), это повод для осторожности, так как любые новости, даже позитивные, могут спровоцировать фиксацию прибыли крупными игроками.

Логика оценки через призму времени

Центральным узлом нашего анализа становится связка между текущим P/E Ratio и Forward P/E. В этой паре кроется ответ на вопрос о перегретости акции. Если прогнозный мультипликатор значительно ниже текущего, рынок ожидает серьезного улучшения финансовых результатов. Это «кредит доверия», который компания должна оправдать.

Мы никогда не смотрим на P/E в вакууме! Всегда сверяем его с историческими средними

значениями самой компании и средними показателями по её сектору. Высокий P/E у технологического лидера — это норма, в то время как такой же показатель у сырьевого гиганта — явный признак пузыря.

Особую ценность здесь представляет коэффициент PEG, который мирит стоимость и рост. Мы ищем компании, где цена оправдана скоростью расширения бизнеса, стараясь избегать ситуаций, когда за каждый доллар будущей прибыли приходится платить слишком высокую премию уже сегодня.

Баланс прочности и управление ресурсами

После оценки прибыльности необходимо проверить «здоровье» самого организма компании. Мы погружаемся в блоки долговой нагрузки и эффективности. Здесь мы смотрим, насколько агрессивно бизнес использует заемный капитал для своего роста. Высокий долг в сочетании с падением операционной прибыли — это рецепт катастрофы.

Мы сопоставляем долг с наличностью на счетах и свободным денежным потоком (FCF). Реальные деньги важнее бумажной прибыли, потому что именно из них выплачиваются дивиденды и финансируется развитие. Также мы анализируем, насколько быстро компания оборачивает свои ресурсы. Если запасы на складах растут быстрее продаж, это тревожный сигнал затоваривания.

Помните что хорошая компания, в первую очередь, — это быстрый и маневренный механизм, который не обременен лишними долгами и эффективно использует каждый цент акционерного капитала.

Аналитическая сверка и психологический контекст

Завершающий этап анализа — это сопоставление наших выводов с мнением широкого рынка и экспертного сообщества. Мы смотрим на Analysts Rating и Price Target, но используем их лишь как вспомогательный инструмент. Если наш независимый анализ подтверждается консенсусом «Strong Buy» при наличии значитель-

ного апсайда к целевой цене, это добавляет уверенности.

Однако если аналитики настроены оптимистично, а бета-коэффициент (Beta) указывает на аномально высокую волатильность, мы должны быть готовы к резким колебаниям. Мы сверяем текущую цену с диапазоном за 52 недели: покупка на самом пике всегда несет в себе психологические риски, даже если фундаментал безупречен.

Желательно поймать момент, когда качественный бизнес торгуется с временным дисконтом из-за общерыночной паники или краткосрочных трудностей, которые не меняют долгосрочную траекторию роста.

Суммирование результатов в единый чек-лист

Для принятия окончательного решения инвестор должен свести все полученные данные в единую систему координат. Обратите внимание на то что сама концепция заключается в том что мы не ищем идеальную цифру, а ориентируемся на гармонию между ними. Лучше всего сразу

смотреть на несколько ключевых пересечений, которые дают максимально честную картину.

→ **Во-первых**, это связка выручки, прибыли и маржинальности: бизнес должен расти не только вширь, но и вглубь, становясь эффективнее;
→ **Во-вторых**, это соотношение текущей оценки P/E к темпам роста прибыли PEG: мы готовы платить дорого, но только за реальный драйв, а не за былые заслуги;
→ **В-третьих**, это проверка долговой устойчивости через денежные потоки: у компании должны быть ресурсы для жизни в любые времена.

И наконец, не повредит проверить дату отчета и годовой диапазон цен, чтобы выбрать правильный момент для входа. Помните, что покупка акции — это покупка доли в реальном бизнесе, и если цифры в этом бизнесе не складываются в логичную историю, никакой рыночный хайп не спасет ваш капитал в долгосрочной перспективе.

Соблюдение этих фундаментальных правил и глубокое понимание принципов интерпре-

тации мультипликаторов, которые мы разобрали в этой книге, создают вокруг вашего капитала надежный защитный барьер. Инвестирование перестает быть блужданием в тумане догадок и превращается в осознанный процесс отбора качественных активов.

Применяя данный алгоритм, вы гарантированно страхуете себя от фатальных ошибок, таких как покупка безнадежно убыточных компаний или вход в «пузыри» на их историческом пике. Даже если рынок будет штормить, опора на твердые финансовые показатели позволит вам сохранять хладнокровие, минимизировать потери и не делать опрометчивых шагов, которые могли бы ухудшить ваше финансовое положение.

Если же вы чувствуете в себе силы и желание выйти за рамки базового обзора и стремитесь освоить профессиональный уровень оценки компаний, я рекомендую вам ознакомиться с моим более глубоким трудом.

В своей **книге «Анализ ценных бумаг для начинающих: как читать основные финансовые показатели и мультипликаторы»** (Киселев

Илья, 2025) я на протяжении 510 страниц детально рассматриваю каждый существующий мультипликатор, разбираю сложные механизмы оценки внутренней стоимости актива и делюсь авторскими методиками поиска скрытого потенциала роста.

Это издание станет не просто дополнением к книге которую вы держите в руках, но и полноценным навигатором в мире большой аналитики, помогая превратить чтение финансовых отчетов в увлекательный и, что самое главное, высокоприбыльный процесс.

www.illiakyselov.com

Нужна помощь в инвестициях?

Хотите инвестировать в **акции надежных зарубежных компаний, облигации, ETF, REIT, получить помощь с составлением инвестиционного портфеля,** обращайтесь за советом или консультацией! **Первичная консультация БЕСЛПАТНА!**

Консультация ↴

Вы владелец бизнеса? **Обеспечьте удержание ключевых сотрудников и рост их лояльности**, внедрив с нашей помощью систему персональных пенсионных фондов – надежную альтернативу неэффективным госпрограммам.

Подробнее ↴

Много полезной информации про инвестиции вы также найдете у меня **на канале YouTube** и **на страничке LinkedIn**.

ОБ АВТОРЕ

Меня зовут Илья Киселёв. Я практикующий инвестор и инвестиционный консультант с более чем восьмилетним опытом работы на фондовых рынках США, Европы и Азии. Основные направления моей деятельности включают глубокий анализ ценных бумаг, формирование инвестиционных портфелей и разработку персональных пенсионных программ.

На сегодняшний день под моим управлением и экспертным сопровождением находится более 2,7 млн долларов активов клиентов. Мой подход базируется на фундаментальном анализе и строгом управлении рисками, что позволяет выстраивать стратегии как для сохранения капитала, так и для его активного роста.

Я **являюсь сертифицированным аналитиком по рынкам капитала и ценным бумагам CFI CMSA®, сертифицированным специалистом по финансовому планированию и управлению активами CFI FPWMP®** . Получил профильное образование в области управления инвестициями в Университете Женевы и управления рисками в Нью-Йоркском институте финансов. Кроме того, имею сертификацию от Interactive Brokers, Международного валютного фонда (IMF) и Всемирного банка. **Являясь кандидатом юридических наук (PhD)**, я интегрирую юридическую экспертизу в финансовую практику, что помогает глубже оценивать структуру активов и правовые аспекты рынков.

Имею более семи лет преподавательской деятельности в высших учебных заведениях, которые позволяют мне структурно доносить сложные финансовые темы до самой разной аудитории. Также я **являюсь членом Федерации аудиторов, бухгалтеров и финансистов АПК Украины**, что подтверждает мою личную приверженность высоким профессиональным и этическим стандартам. За годы практики я помог инвесторам из десятков стран навести порядок

в личных финансах и перейти от хаотичных сделок к осознанному управлению капиталом.

Моя миссия – сделать инвестиции понятными и эффективными для каждого, кто готов брать на себя ответственность за своё будущее.

Книга, которую вы держите в руках, является обобщением моего опыта в анализе ценных бумаг. Она научит вас оценивать реальное состояние бизнеса, понимать финансовую информацию и принимать взвешенные решения на основе объективных данных, избегая типичных рыночных ошибок. Больше информации о моем подходе и актуальных трендах вы найдете на сайте **www.illiakyselov.com**.

Успехов вам в инвестициях!

www.illiakyselov.com

Илья Киселев

О ЧЕМ ГОВОРЯТ АКЦИИ:

ГИД ПО МУЛЬТИПЛИКАТОРАМ И ФИНАНСОВЫМ МЕТРИКАМ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ

Издатель: Success Publications Sar
При содействии цифрового издательства Digital Verge www. digital-verge.com

ISBN 979-8-89571-440-9

9 798895 714409 >