



Артем Хачатрян

УСПЕШНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ: КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА АКЦИЯХ



Артем Хачатрян

**Успешные инвестиции
на фондовом рынке: как
зарабатывать на акциях**

«СУПЕР Издательство»

2018

Хачатрян А. Г.

Успешные инвестиции на фондовом рынке: как зарабатывать на акциях / А. Г. Хачатрян — «СУПЕР Издательство», 2018

ISBN 978-5-907087-57-6

Уважаемый читатель, задача этой книги научить частных инвесторов инвестировать свои деньги с прибылью в акции успешных компаний, как на российском фондовом рынке, так и на рынке акций США. Для этого необходимо будет научиться отличать прибыльные компании от убыточных, затем узнать, как рассчитать возможную стоимость акций, выбранных компаний и, определить, что цена акций уже дешевая и пора покупать. Из этой книги вы узнаете, какие факторы на фондовом рынке могут привести к снижению цен на акции и дать возможность частному инвестору выгодно вложить свои деньги. Вы сможете рассчитать возможную доходность от своей торговли на бирже и получать удовольствие от роста Вашего капитала, вложенного в акции. На страницах этой книги мы поговорим и о том, когда имеет смысл продавать акции.

ISBN 978-5-907087-57-6

© Хачатрян А. Г., 2018
© СУПЕР Издательство, 2018

Содержание

Выражение благодарности	6
Замечание об ответственности	7
Предисловие	8
Вступление	9
Глава 1. Критерии отбора акций для инвестиций	10
Конкурентное преимущество компаний	11
Прибыльные и убыточные компании	15
Рост собственного капитала	19
Рентабельность собственного капитала	20
Долгосрочный долг компании	22
Рост чистой прибыли	23
Конец ознакомительного фрагмента.	28

Артём Хачатрян
Успешные инвестиции на фондовом
рынке: как зарабатывать на акциях

*Эту книгу я посвящаю своей маме Маргарян Анаид Борисовне.
Человеку, который всегда меня поддерживает в любых ситуациях.*

Выражение благодарности

Хочу выразить благодарность тем людям, которых считаю своими друзьями и благодаря которым, я задумался о написании этой книги это Кочетков Владислав Вячеславович, Шульга Андрей Сергеевич и Улыбин Владимир Юрьевич. Они настоящие профессионалы своего дела. Эти ребята способны не только руководить огромной компанией, но и вдохновлять людей, которые находятся с ними рядом на саморазвитие и достижение поставленных целей.

Рынок ценных бумаг затрагивает и научную деятельность и без поддержки коллег из сферы науки сложно себе представить развитие новых методов и направлений, позволяющих лучше понять взаимодействие финансовых и товарных рынков. В связи с этим хочу выразить благодарность Елене Николаевне Алифановой доктору экономических наук, профессору, заведующей кафедрой «Финансовый мониторинг и финансовые рынки» за поддержку и советы, которые я очень ценю. Благодаря ее поддержки я написал ряд научных статей на тему межрыночного анализа функционирования финансовых и товарных рынков.

Моему другу, Вадиму Прошкинасу, заместителю генерального директора УК «Финам-Менеджмент» хочу сказать спасибо за поддержку по многим вопросам. Вадим это человек, с которым можно посоветоваться по любым вопросам, связанным с рынком ценных бумаг и политике управления финансовыми активами.

Отдельную благодарность выражаю моему хорошему другу финансовому аналитику и управляющему Алексею Петровскому, благодаря его работе удалось собрать финансовые показатели по всем компаниям. Огромное спасибо за поддержку моим коллегам по цеху: Виноградову Дмитрию, Вадиму Абдулазизову, Кравченко Олегу, Адамовичу Алексею, Инне Зуевой.

Хочу выразить благодарность моему другу Аркадию Арутюняну, это человек высокой самоорганизации и интеллекта, способный руководить крупными процессами в глобальной организации, такой как Сбербанк и при этом оставаться хорошим и отзывчивым другом, с кем можно всегда за чашечкой кофе обсудить финансовые бури сокрушающие международные рынки капитала.

Замечание об ответственности

Автор снимает с себя всякую ответственность за какие-либо негативные последствия, риски или потери, прямо или косвенно вызванные практическим применением материала этой книги. Эта книга отражает мнения и идеи автора. Не следует рассматривать ее как однозначную рекомендацию покупать или продавать ценные бумаги каких-либо компаний или делать иные инвестиции. Также автор не может гарантировать точность содержащейся информации в данной книге. Автор не ставил своей целью давать морально-этическую или финансовую оценку действиям компаний, приведенных в качестве примера в данной книге. Особенно давать такие оценки компаниям у которых наблюдались убыточные периоды деятельности. Основной задачей автора было научить инвесторов работать с акциями успешных и просто прибыльных компаний.

Предисловие

Инвестировать в акции может каждый. Для открытия брокерского счета, покупки паевого инвестиционного фонда нередко достаточно иметь 10–30 тысяч рублей. Но при этом отнюдь не все начинающие инвесторы остаются довольны своими вложениями. Более того, часть из них оказывается в минусе. Основная причина этого – далеко не все умеют выбирать правильные акции. Да, есть такие вещи, как торговая система, технический анализ, десятки других, иногда достаточно причудливых, методик отбора ценных бумаг. Иногда акция удерживается в портфеле годами, иногда – доли секунды. Все эти подходы имеют право на существование и могут сделать трейдера богатым. Но основа основ – искусство выбора правильных акций.

Ведь логично, что на акциях компаний, которые имеют выработанную стратегию, работают на рынках с относительно низкой конкуренцией, отличаются качественным корпоративным управлением, грамотным менеджментом и склонностью к инновациям, заработать проще, чем при вложении в корпорации, не обладающими данными характеристиками. Впрочем, есть еще случаи, когда акции отличных компаний уже слишком высоко оценены рынком, т. е. обладание ими принесет вам меньший доход, чем тот, на который можно было бы рассчитывать без прочтения этой книги. В ней вы узнаете о том, как отличить хорошие компании от плохих, а также как выбрать среди акций хороших компаний те, которые могут обеспечить наибольший доход.

Важно, что автором книги является практик с многолетним опытом отбора ценных бумаг с высоким потенциалом, заслуживший благодарности тысяч клиентов. Артем Хачатрян предлагает подход, во многом близкий к фундаментальному анализу, но более простой и доступный даже рядовому инвестору: тому, для которого ценные бумаги – это дополнительный доход, а не основная работа. Думаю, потратить несколько вечеров, чтобы приобщиться к успешному опыту инвестирования – лучшее использование свободного времени, которое имеет шанс окутиться многократно.

Кочетков Владислав

Член Правления, Председатель Правления/Президент холдинга.

В ситуации, когда существует множество работ по биржевой тематике, созданных ведущими мировыми экспертами, речь идет о материале, который собрал в себе лучшую экспертизу именно российского фондового рынка и его особенностей. Книга позволит начинающему инвестору сделать правильные выводы и определиться с выбором стратегии. Представленный анализ рынка и его экспертиза на определенном этапе являются не просто поводом для инвестиционных идей, но и в полной мере ярким драйвером популяризации фондового рынка в стране.

Шульга Андрей

Член Правления, Генеральный директор УК «Финам Менеджмент»

Вступление

Уважаемый читатель, задача этой книги научить частных инвесторов инвестировать свои деньги с прибылью в акции успешных компаний, как на российском фондовом рынке, так и на рынке акций США. Для этого необходимо будет научиться отличать прибыльные компании от убыточных, затем узнать, как рассчитать возможную стоимость акций, выбранных компаний и, определить, что цена акций уже дешевая и пора покупать. Из этой книги вы узнаете, какие факторы на фондовом рынке могут привести к снижению цен на акции и дать возможность частному инвестору выгодно вложить свои деньги. Вы сможете рассчитать возможную доходность от своей торговли на бирже и получать удовольствие от роста Вашего капитала, вложенного в акции. На страницах этой книги мы поговорим и о том, когда имеет смысл продавать акции.

В первой главе речь пойдет о том, как выбирать перспективные акции, что является конкурентным преимуществом компании. Как определить финансовое состояние компании. Какие финансовые показатели необходимо учитывать, прежде чем вкладывать деньги в акции анализируемой компании. Как оценить эффективность управления бизнесом руководством.

Во второй и третьей главе частный инвестор узнает, как рассчитать возможную будущую стоимость выбранной акции. Какую цену акции стоит считать выгодной для покупки. В какие моменты лучше всего покупать акции и что должно произойти на рынке, что бы открылись перспективные возможности для инвестиций в выбранные акции.

В четвертой главе мы поговорим о том, когда лучше всего продавать акции. Что нужно знать и делать инвестору, чтобы как можно лучше зафиксировать прибыль по акциям, которые он собирается продавать.

В пятой главе частный инвестор узнает, что из себя, представляют убыточные компании. Какие финансовые показатели подскажут, что у бизнеса проблемы и поэтому акции таких компаний покупать нельзя.

В шестой главе мы затронем вопросы связанные с моментом открытия и закрытия инвестиций. Обсудим, когда и как лучше всего, по нашему мнению, начинать инвестировать и закрывать инвестиции. По вопросу управления рисками инвестиционного портфеля будет предложен алгоритм действий для инвестора.

В седьмой главе подводится краткий перечень алгоритмов для инвестора, при помощи которых он может держать под контролем все свои действия по инвестированию в акции разных компаний. Также приводятся несколько примеров инвестиционных расчетов, которые должен освоить любой инвестор.

На протяжении всей книги будут представлены примеры реальных компаний, сделаны расчеты на примере финансовых показателей. Частный инвестор, изучив эти расчеты, сможет самостоятельно выбирать перспективные акции, рассчитывать цены покупки и понимать, когда нужно продавать акции, чтобы фиксировать результат и эффективно управлять своим портфелем. Рекомендации, изложенные в этой книге, позволят любому человеку, который интересуется фондовым рынком, стать частным инвестором и самостоятельно научиться торговать акциями, увеличивая свой капитал.

Глава 1. Критерии отбора акций для инвестиций

В современной экономике у частного инвестора много возможностей для вложения своих свободных средств. Инвестор может создать собственный бизнес или вложить деньги совместно с другими инвесторами в готовый бизнес. Можно купить долгосрочные государственные облигации или недвижимость, а можно просто отнести деньги в банк и положить на депозит. Основной вопрос заключается в том, сколько на этом можно заработать и сколько нужно денег, чтобы начать инвестировать.

Самым оптимальным для инвестиций является фондовый рынок, потому что, рост акций выбранных вами компаний ничем не ограничивается, и вы можете увеличить свой капитал в разы, а стоимость одной акции может составлять как 10 рублей, так и 10 000 р. Вкладывать, можно начиная с 50 000 р и выше. Задача частного инвестора заключается в том, чтобы проанализировать компании, в акции, которых будут вкладываться деньги, выбрать финансово устойчивые и перспективные и когда цены станут умеренными или дешевыми купить их, и затем продать по возможности дорого.

Первое с чего должен начать инвестор на фондовом рынке – это найти компании, обладающие конкурентным преимуществом. Именно компании, обладающие конкурентным преимуществом способны противостоять проблемам в экономике страны и показать хороший рост своих акций на протяжении определенного периода времени. Когда мы будем разбирать финансовые показатели, то вы увидите, что самые лучшие финансово-экономические показатели у компаний, обладающих конкурентным преимуществом на рынке по сравнению с другими компаниями. Слабые финансовые показатели или даже отрицательные у компаний, не имеющих конкурентного преимущества или утративших свои позиции на рынке.

Задача инвестора состоит в том, чтобы выявлять компании с сильным конкурентным преимуществом и покупать их акции, когда биржа их ошибочно оценит слишком дешево. Затем продать такие акции, когда биржа их ошибочно оценит слишком дорого или, как вариант, появится лучшая альтернатива купить другие акции.

Конкурентное преимущество компаний

Для начала давайте разберем, что мы будем подразумевать под понятием конкурентное преимущество. В первую очередь инвестор должен научиться задавать правильные вопросы. Давайте их сразу сформулируем:

1. Нам нужна компания, бизнес которой будет расти в будущем. Отсюда вопрос, который нужно себе задать. Бизнес компании, который я рассматриваю будет расти и существовать через 10 лет? Чтобы ответить на этот вопрос необходимо взять отрасли экономики и найти в каждой отрасли компании, которые являются, по-вашему, мнению лидерами и начать рассматривать их финансово-экономическое положение. Например, в России лидером банковского сектора можно назвать Сбербанк. Будет ли Сбербанк существовать через 10 лет, если ваш ответ да, то можно начать его рассматривать как объект для инвестиций. В секторе торговли можно выделить «Магнит», «М.Видео», но тут же себе нужно задать вопрос будет ли бизнес этих компаний существовать следующие 10 лет, если сомневаетесь и возможно внутреннего опыта не хватает для такой оценки не волнуйтесь, далее я расскажу, как проводить такой анализ. Сразу могу сказать, возьмите отчетность этих компаний за последние 10 лет и посмотрите на прибыль, объем продаж, долгосрочный долг, рентабельность собственного капитала все эти показатели должны быть положительными. В финансовом секторе можно выделить акции компании «Московская биржа», я думаю, что в течении будущих 10 лет эта компания будет существовать и приносить прибыль.

В США, давайте попробуем перечислить компании, бизнес которых будет существовать в будущем и приносить прибыль. Я бы выбрал Starbucks, Visa Inc., McDonald's. Но самое главное, это то что у компаний, которые с большой долей вероятности буду существовать в будущем и приносить прибыль всегда очень хорошая финансовая отчетность за последние 10 лет. В дальнейшем я покажу вам как находить такие компании, пусть даже название этих компании вы не знаете (а вы не обязаны всего знать), но показатели финансово-экономической отчетности вам подскажут что перед вами успешная компания и ее можно рассматривать в качестве кандидата для инвестиций. Если будущее компании нам не понятно, то и инвестировать в акции такой компании мы не будем.

Для того что бы быть уверенным в бизнесе компании необходимо четко для себя ответить на вопрос: какое конкурентное преимущество есть у данной компании, что делает ее лидером отрасли и приносит прибыль в долгосрочной перспективе? Чем компания завоевала клиентов? Что бы увидеть идею длительного защитного конкурентного преимущества инвестору достаточно задать себе или окружающим вопрос. Легко ли создать второй McDonald's, или Visa Inc. – американская транснациональная компания, предоставляющая услуги проведения платёжных операций, а легко ли создать второй Сбербанк, Магнит, «М.Видео», «Московскую биржу», ПАО «Фармстандарт». Если ответ нет, не легко, потому что эти компании защищены патентами, имеют бренд, за который потребитель готов платить, возможно эти компании уже имеют большую долю рынка и просто так переключить внимание клиентов не получится, возможно компании удалось устанавливать настолько низкие цены на товары, что никто не может конкурировать долго с этой компанией.

Я хочу обратить ваше внимание на то, что нужно инвестировать только в те компании с которыми практически невозможно конкурировать, даже если у вас есть куча денег и лучшие менеджеры. Теоретически инвестор может ответить на такой вопрос следующей фразой: Если бы у меня была куча денег и хорошие менеджеры, то я бы создал что-то на подобие McDonald's, Starbucks – американская компания по продаже кофе или Сбербанка. Я вам скажу так, что теоретически вы можете полететь и на Луну, а потом и на планету Марс, а практически сами понимаете.

То есть, если даже при наличии огромных ресурсов, победить такие компании ну просто очень сложно или невозможно, то перед вами хорошая компания для инвестиций. Но пока спешить не надо, нужно разобраться с финансами данного бизнеса. Если же создать еще один такой бизнес легко, при наличии денег и человеческих ресурсов, ударение именно на слове легко, то перед вами компания, в которую инвестировать нельзя, потому что рано или поздно найдутся люди, кто начнет конкурировать и не известно, кто победит. Что бы победить конкурента достаточно бросить лозунг «Сделай дешевле, и ты победишь!» то такой бизнес вам не нужен. Ну сделайте гамбургеры дешевле вы победите McDonald's (Макдональдс)? предложите самые лучшие процентные ставки, и вы победите Сбербанк? придумайте хорошую газировку и что компания Кока-кола закроет свой бизнес из-за вас? придумайте свое лекарство и попробуйте его вывести на рынок, когда у Фармстандарта сотни и сотни запатентованных лекарственных препаратов.

Надеюсь вы идею уловили, для инвестиций нужна компания с длительным конкурентным преимуществом, которую не легко победить, даже если вы обладаете огромными финансовыми и людскими ресурсами. И возможно бренд такой компании вам не известен, но по финансовой отчетности мы с вами научимся идентифицировать компании с наличием конкурентного преимущества. Вы, знаете бренд лидера сектора оптоволокна? Не расстраивайтесь в этой книге шаг за шагом мы будем учиться находить такие компании для инвестиций. Компания, в акции которой мы хотим вкладывать деньги фактически должна быть на столько хорошо известной, чтобы быть лидером в своей отрасли и занимать первое или второе место среди конкурентов. Давайте посмотрим на четыре критерия конкурентного преимущества.

1. Бренд. Товар, которому вы доверяете и готовы за него заплатить. Например, Gillette, McDonald's Corporation, Mercedes-Benz, Apple Inc, Samsung Group.

2. Секрет. Компания, у которой есть патент, коммерческая тайна или долгосрочное разрешение от государства (лицензия) которые делают конкуренцию с такой компанией затруднительной или незаконной. Например, Антивирус Касперского – антивирусное программное обеспечение, Pfizer, Inc., «Пфайзер», ПАО «Фармстандарт» – российская фармацевтическая компания, «ВЕРОФАРМ», АЛРОСА (Алмазы России-Саха) – российская группа алмазодобывающих компаний, занимающая лидирующую позицию в мире по объёму добычи алмазов, Кока-кола.

3. Услуги. Это компании, обладающие большим контролем рынка, из-за чего все остальные должны будут платить «таксу», за право воспользоваться услугами данной компании. Например, Предприятия коммунальных услуг, рекламные агентства, телекоммуникационные компании. Давайте перечислим: «Яндекс», Mail.Ru Group – российская технологическая компания. Среди активов компании социальные сети «ВКонтакте» и «Одноклассники», службы мгновенного обмена сообщениями ICQ и Агент Mail.Ru, служба электронной почты Почта Mail.Ru, порталы Mail.ru и My.com и составляющие их сервисы. Google Inc— американская транснациональная публичная корпорация, компания в составе холдинга Alphabet, инвестирующая в интернет-поиск, облачные вычисления и рекламные технологии, «Мобильные ТелеСистемы» (МТС) – российская телекоммуникационная компания, «МегаФон» – российская телекоммуникационная компания, предоставляющая услуги сотовой (GSM, UMTS и LTE) связи, а также местной телефонной связи, широкополосного доступа в Интернет, кабельного телевидения и ряд сопутствующих услуг, Московская межбанковская валютная биржа – российская универсальная биржа, существовавшая в период 1992–2011 годов, в декабре 2011 года объединилась с РТС в ММВБ-РТС (с 2012 года – «Московская биржа») и т. д.

4. Цена. Это компании, которые могут вести свободную ценовую политику. Существуют компании, которые могут устанавливать очень низкие цены, и конкуренты не смогут работать рядом с такой компанией. Так же есть компании, которые могут повышать свои отпускные цены с учетом уровня инфляции, и клиенты как покупали такой товар или услугу, так и будут

ее покупать. Например, держать низкие цены на товары могут такие компании, как «Магнит» – российская компания розничной торговли и одноимённая сеть продовольственных магазинов и «М.Видео» – российская торговая сеть по продаже бытовой техники и электроники, а вот повысить отпускные цены без особого ущерба для продаж могут McDonald's, Starbucks – американская компания по продаже кофе и «Московская биржа».

Дело в том, что только компании, у которых есть одно, два или совокупность конкурентных преимуществ поддаются более надёжному прогнозу будущих финансовых показателей, а также хорошие перспективы своего существования на рынке в будущем. Инвесторы должны вкладывать свои деньги только в акции надёжных компаний. Давайте сформулируем ряд вопросов, на которые частный инвестор должен обязательно сам себе ответить, чтобы акции, выбираемой им компании, прошли первый фильтр. Причем ответы на вопросы не должны носить строго математический расчет, а могут и должны отражать ваше внутренне понимание деятельности компании.

- 1. Является ли компания одним из лидеров отрасли.**
- 2. Какое у компании конкурентное преимущество, в чем оно состоит.**
- 3. Будет ли бизнес данной компании существовать следующие 10 лет.**
- 4. За счет чего бизнес компании будет расти следующие 10 лет.**

Если ответы на эти вопросы со знаком «плюс», и вы понимаете за счет чего бизнес, рассматриваемой компании будет расти, то перед вами потенциальный кандидат для инвестиций. Например, давайте сформулируем ответы для акций компании «Московская биржа».

1. Компания относится к финансовому сектору, в котором в основном представлены банки. Московская биржа, недавно поглотив биржевую площадку РТС стала крупнейшей биржевой площадкой России, где заключаются сделки с акциями, валютой, фьючерсами и опционами.

2. Конкурентное преимущество заключается в том, что любой инвестор, который захочет купить акции российских компаний, валюту, фьючерсы, опционы обязан будет платить Московской бирже.

3. Учитывая практически монопольное положение на рынке уже много лет, а также понимая, что люди будут покупать валюту, акций, фьючерсы еще лет 10 уж точно, можем предположить, что и через 10 лет биржа, как площадка для заключения сделок будет существовать. Есть еще Санкт-Петербургская биржа, но она по объему торгов уступает Московской.

4. На сегодняшний день обороты на Московской бирже по сравнению с зарубежными аналогами в США, Европе и Китае низкие. Наша экономика не находится на максимумах своего роста, но рано или поздно будет расти, соответственно с ростом экономики поднимутся обороты на бирже. Также очень положительным фактором считается открытие валютной секции, на которую теперь может получить доступ любой частный инвестор. Если раньше люди меняли валюту только через банки, то теперь они это могут делать дешевле и на прямую через биржу. Пока не все инвесторы в России это знают, но со временем многие, кто раньше покупал валюту в банках начнут покупать ее на бирже. Таким образом обороты в следующие 10 лет вырастут и соответственно и прибыли Московской биржи должны расти.

Давайте рассмотрим для примера компанию из сектора торговли.

1. «Магнит» – российская компания розничной торговли и одноимённая сеть продовольственных магазинов. На момент написания этой книги Магнит насчитывает 10 тыс. 728 магазинов. Магазины розничной сети Магнит расположены в 2233 населенных пунктах Российской Федерации. Компания управляет собственной логистической системой, насчитывающей 29 современных распределительных центров, и автопарк, состоящим из 5926 автомобилей. Численность сотрудников 260 тыс. чел. Таким образом сеть магазинов Магнит – ведущая розничная сеть по торговле продуктами питания в России. Магниту принадлежит 190 гипермаркетов, 97 магазинов «Магнит семейный» и 1080 магазинов «Магнит косметик»

2. Конкурентное преимущество Магнита заключается в широко развернутой сети торговых площадей, возможности устанавливать низкие цены на продукты плюс огромный ассортимент продуктов.

3. На сегодняшний день бизнес-модель компании за последние 10 лет показывает постоянную прибыль. Покупать продукты население будет и в следующие 10 лет. Скорее всего бизнес компании будет существовать еще лет 10. Есть конкуренты – вторым по выручке считается X5 Retail Group под управлением компании находится 5 тыс. 971 магазин, это почти в два раза меньше чем Магнит.

4. Согласно официальным заявлениям топ-менеджмента компании Магнит планируется расширение розничной сети и дальше во многих регионах страны. Если посмотреть на объемы прибыли и собственного капитала компании, то можно сделать вывод, что компания способна выполнить намеченные планы по расширению бизнеса и расти еще следующие 10 лет. При условии, что бизнес-модель не столкнется с негативными факторами, с которыми топ-менеджмент не справится. Но мы как инвесторы способны отслеживать деятельность компании ежеквартально и ежегодно держа руку, так сказать, на пульсе.

И так мы с вами разобрали какие компании должен искать инвестор с точки зрения конкурентного преимущества и как в целом должна выглядеть в уме инвестора компания, в акции которой он или она хочет вкладывать свои деньги. Давайте повторим – мы с вами ищем компанию, которая является лидером в своей отрасли (занимает первое или второе место в отрасли), обладает важным конкурентным преимуществом (чтобы противостоять инфляции, конкурентам и возможным негативным событиям, которые могут произойти в финансовой деятельности самого бизнеса) и по нашим оценкам имеет перспективы для дальнейшего развития. В первую очередь вы как инвестор должны понимать, чем занимается компания прежде чем покупать ее акции.

Прибыльные и убыточные компании

Теперь пришло время поговорить о том какие финансовые показатели должны быть у компании, как их анализировать и как финансовые коэффициенты могут нам подтвердить, что мы не ошиблись в выборе компании и перед нами действительно успешный бизнес, обладающий конкурентным преимуществом.

Для начала я хочу разделить компании исходя из их успешного или не успешного ведения бизнеса на 4 категории:

1. Успешная компания (растущая) – это компания у которой на протяжении 10 лет или как минимум 5 лет растет чистая прибыль свыше 15 %, собственный капитал растет свыше 10 % ежегодно. Средняя рентабельность собственного капитала за последние 5–10 лет не ниже 15 %. У компании практически нет долгосрочных долгов или если есть, то этот долг не превышает 3–5 кратную годовую чистую прибыль компании. Платит компания дивиденды или нет значения не имеет.

2. Просто прибыльная компания (хорошая) – это компания у которой объем годовой прибыли из года в год может не расти или расти, но не более 15 %. На протяжении 5–10 лет нет ни одного убыточного года, а если и есть, то максимум 1 или 2 года, но затем резкое восстановление прибыли до уровня предыдущих лет. Собственный капитал растет медленными темпами менее 10 %. Средняя рентабельность собственного капитала за 5–10 лет не более 10 %. Долгосрочный долг желательно что бы не превышал 5-кратной годовой прибыли, максимум 7 – кратной. Как правило такие компании уже выплачивают дивиденды, чтобы привлечь инвесторов, но сам факт выплаты или не выплаты дивидендов роли не играет.

3. Неустойчивая компания (предкризисная) – это компания у которой за последние 5–10 лет постоянная чередой прибыльных и убыточных лет. Если сложить все прибыльные годы и вычесть из них убыточные, то получится что за последние 5–10 лет компания ничего не заработала или если заработала, то очень незначительную прибыль. Рост собственного капитала мизерный примерно 3–5 % в год, бывают года, когда рост собственного капитала отрицательный. Долгосрочный долг превышает 10-ти кратную величину годовой чистой прибыли если она вообще есть. Дивиденды может платить, а может в какие-то года и прекратить выплачивать. Про рентабельность собственного капитала можно не вспоминать.

4. Убыточная компания (кризисная) – это компания у которой затяжная чередой убыточных лет, резкое падение собственного капитала и огромный долгосрочный долг. Такая компания кандидат в банкроты.

Как вы поняли, уважаемый инвестор нас интересуют первые две категории – это «Успешная компания», которую мы называем растущая и «Просто прибыльная компания», которую мы называем хорошая компания. Нас не интересуют компании, входящие в категорию «Неустойчивая компания» и «Убыточная компания» их мы называем предкризисная и кризисная компании соответственно.

Давайте разберем более подробно, пока на гипотетических числах, как должны выглядеть эти компании если посмотреть на их финансовые показатели. Каждой категории компании дадим буквенное обозначение:

«А» – Успешная компания (растущая)

«В» – Просто прибыльная компания (хорошая)

«С» – Неустойчивая компания (предкризисная)

«D» – Убыточная компания (кризисная)

Уважаемый читатель (инвестор) прошу запомнить эти буквенные обозначения, для того чтобы вы могли сразу, взглянув на финансовую отчетность за последние 5–10 лет выбранной вами компании сразу понять с каким видом бизнеса вы имеете дело! Для инвестиций подходят

только «Успешные компании» и «Просто прибыльные компании», остальные два типа компаний нас не интересуют, пока они не наладят свой бизнес и не начнут выходить из кризиса.

Итак, как должны выглядеть компании, которые нам интересны.

«А» – Успешная компания (растущая)

Компания Типа «А»	Чистая прибыль Руб.	Собственный капитал Руб.	Рентабельность собст. капитала %	Долгосрочный долг Руб.	Отношение Долга к прибыли
2011	2	10	20 %	4	2
2012	2,5	11,5	21,74 %	5	2
2013	3,12	13,22	23,6 %	6	1,92
2014	3,91	15,2	25,7 %	7	1,79
2015	4,88	17,49	27,9 %	8	1,64

Внимательно посмотрите на динамику чистой прибыли у успешных компаний (растущих). Чистая прибыль начиная с 2011 г. выросла с 2 руб до 4,88 руб. в 2015 г. Но обратите внимание на то, что чистая прибыль не просто выросла, а выросла равномерно без провалов в отчетных годах в течении 5-ти лет. То есть прибыль росла ежегодно на протяжении всего периода. Собственный капитал вырос с отметки 10 руб. в 2011 г. до отметки 17,49 руб в 2015 г. Рост собственного капитала также был постоянно растущим. Средний уровень рентабельности собственного капитала за 5 лет составил 23,84 %. Долгосрочный долг ни разу не превысил годовую чистую прибыль больше чем в 5 раз. Среднее превышение долгосрочного долга над чистой прибылью составило 1,87 раза.

Вот так примерно должна выглядеть финансово-успешная компания, которая генерирует прибыль и увеличивает объемы собственного капитала для своих акционеров и держит долгосрочный долг под контролем. Как правило это компании, обладающие уверенным конкурентным преимуществом, имеющие узнаваемый бренд и расширяющие свой бизнес в большей степени за счет собственных средств. Поэтому такие компании называют растущие. Цифры, приведенные в таблице, носят гипотетический характер, но они показывают некий шаблон того что мы называем успешным, растущим бизнесом.

«В» – Просто прибыльная компания (хорошая)

Компания Типа «В»	Чистая прибыль Руб.	Собственный капитал Руб.	Рентабельность собственного капитала, %	Долгосрочный долг\Чистая прибыль, Руб.	Отношение Долга к прибыли
2011	2	10	20 %	4	2
2012	1,2	11,5	10,4 %	5	4,17
2013	-1	10,5	НЕТ	6	НЕТ
2014	2	12,5	16 %	7	3,5
2015	1,5	14,5	10,3 %	8	5,33

Компании, которые мы называем просто прибыльные или в целом хорошие, тоже интересны для инвестиций. У таких компаний может допускаться один или даже два года снижения прибыли, но *характерной особенностью сильной компании, пусть даже получившей убыток, является резкое восстановление прибыли в следующем отчетном периоде до прежних уровней.*

Следующие виды компаний для включения в портфель не подходят, хотя вы как инвесторы должны знать, как теоретически выглядят компании, которые приносят убыток своим акционерам.

«С» – Неустойчивая компания (предкризисная)

Компания Типа «С»	Чистая прибыль Руб.	Собственный капитал Руб.	Рентабельность собственного капитала, %	Долгосрочный долг\Чистая прибыль, Руб.	Отношение Долга к прибыли
2011	2	10	20 %	4	2
2012	-1,2	8,8	Нет	6	Убыток
2013	-1	7,8	Нет	10	Убыток
2014	-2	5,8	Нет	12	Убыток
2015	0,2	6	3,33 %	12	60

Обратите внимание, что из 5 лет работы 3 года в убыток, рост долгосрочного долга и после убыточного 2011 г. очень слабое восстановление по прибыли в 2015 г.

«D» – Убыточная компания (кризисная)

Компания Типа «D»	Чистая прибыль Руб.	Собственный капитал Руб.	Рентабельность собственного капитала, %	Долгосрочный долг\Чистая прибыль, Руб.	Отношение Долга к прибыли
2011	2	10	20 %	4	2
2012	-1,2	8,8	Нет	6	Убыток
2013	-1	7,8	Нет	10	Убыток
2014	-2	5,8	Нет	12	Убыток
2015	-3	0	Нет	15	Убыток

Компания типа «D» кандидат в банкроты. Из 5 лет работы 4 года в убыток, собственный капитал потерян, долгосрочный долг резко вырос.

Рост собственного капитала

Теперь пришло время поговорить о важных и наиважнейших финансовых показателях компании. Нам предстоит разобраться на какие финансовые показатели необходимо обращать внимание в первую очередь, а что можно считать второстепенным.

Первое на что должен смотреть инвестор – это собственный капитал компании (акционерный капитал), чистая прибыль, рентабельность собственного капитала и долгосрочный долг. Чистая прибыль должна расти ежегодно, или оставаться стабильной. Собственный капитал должен расти. Долгосрочный долг не должен превышать годовую чистую прибыль в 3–5 раз. Таковы общие характеристики компаний первых двух типов «А» и «В». Но давайте по порядку начнем разбирать финансовые показатели. Итак, **Акционерный капитал (англ. equity)** или собственный капитал представляет собой совокупность финансовых ресурсов компании, сформированных за счет средств учредителей (участников) и финансовых результатов собственной деятельности. Как показатель балансового отчета, представляет собой: – уставный капитал (оплаченный акционерный капитал); – *нераспределенную прибыль*, заработанную предприятием в результате эффективной деятельности и остающуюся в его распоряжении; – добавочный капитал (формируется по результатам переоценки активов, за счет эмиссионного дохода; безвозмездно полученные предприятием ценности); – резервный капитал – резервный фонд; фонд потребления и т. п.

Самое важно, что нас должно интересовать в структуре акционерного капитала – это наличие *нераспределенной прибыли*. Запомните одну очень важную мысль – именно наличие нераспределенной прибыли и последующий ее рост из года в год увеличивает акционерный капитал, а самое главное – именно рост акционерного капитала в совокупности с ежегодной, высокой рентабельностью этого капитала приводит со временем к росту цен на акции выбранной вами компании. Вкладывать деньги в акции нужно только при таких условиях, но нельзя забывать и о долгосрочном долге, о котором речь пойдет чуть позже.

Чтобы лучше понять почему так важен рост собственного капитала представьте, что вы в месяц зарабатываете некую сумму. Предположим 30 000 руб. из этой суммы вы оплачиваете все свои расходы и у вас остается 5 000 руб. Так вот эти 5 000 руб. и будут вашей *нераспределенной прибылью*, которая будет предназначена для инвестиций. Если вы сможете по 5 000 руб. каждый месяц в течении года откладывать как свою нераспределенную прибыль, то у вас будет 60 000 руб. Так вот 60 000 руб. это *ваш акционерный капитал (собственный капитал)*. Эти деньги вы сможете вкладывать в акции успешных и прибыльных компаний и со временем ваши инвестиции вырастут. Таким образом вы сможете создать и увеличить свой капитал. Ваша ценность на рынке как предприятия возрастет. Теперь давайте рассмотрим другой пример. Вы вообще не можете после своих расходов сэкономить 5 000 руб., или можете, но не каждый месяц, а если и даже экономите по 5 000 руб., то вдруг начинаете тратить на не нужные вам вещи (например – третий ноутбук, десятые пары джинсов мировых марок, новые двадцать пятые по счету часы, транжирите деньги в барах и ресторанах), которые со временем обесценятся, или еще хуже начнете брать кредиты в банках превышающие ваш собственный капитал в разы. Тогда вы, как предприятие, ценности не имеете, вы можете закончить банкротом или обвалом биржевых котировок на ваш бизнес. Я специально провожу такие параллели, чтобы вы лучше прочувствовали важное значение такого финансового показателя как акционерный капитал (собственный капитал). И на самом деле не важно речь идет о вашем личном бюджете или о бюджете компании в акции, которой мы собираемся вложить деньги.

Рентабельность собственного капитала

Теперь давайте разберемся с таким финансовым показателем как рентабельность акционерного капитала. **Рентабельность собственного капитала ROE (англ. return on equity)** – характеризует доходность бизнеса для его владельцев, рассчитанную после вычета процентов по кредиту. $ROE = \text{Чистая прибыль} / \text{средний за период акционерный капитал}$.

Заметьте, что при ежегодном росте собственного капитала у компании должна оставаться высокая рентабельность, то есть если мы делим чистую прибыль на акционерный капитал и получаем скажем 25 % рентабельности, то, когда капитал вырастет, а прибыль останется прежней, то рентабельность может упасть, скажем до 15 %. В следующем году акционерный капитал снова вырастет за счет нераспределенной прибыли, но если объем чистой прибыли останется опять прежним, то рентабельность снова снизится, например, до 10 %. Это будет означать что в развитии компании намечается застой, и менеджеры компании не эффективно используют ресурсы компании. Вывод следующий- рост собственного капитала должен сопровождаться ростом чистой прибыли, тогда рентабельность собственников бизнеса будет постоянно высокой, а это в свою очередь означает, что мы имеем дело с предприятием, обладающим конкурентным преимуществом.

Давайте снова вернемся к нашему примеру с личным бюджетом. Итак, после всех расходов у вас остается 5000 руб. это ваша прибыль и источник для инвестиций. В первый месяц вы отложили 5000 р и это начало вашего акционерного капитала. Вы упорно трудитесь весь год, используя свои знания, опыт, связи, эмоциональные ресурсы и каждый месяц экономите 5000 руб.

Давайте посмотрим на вас с точки зрения рентабельности и эффективности вас как управляющего своим личным бюджетом. Первый месяц акционерный капитал составил 5000 руб., второй месяц вы сэкономили 5000 руб. Теперь если 5000 руб. чистой прибыли разделить на 5000 руб. акционерного капитала, то получим 100 % рентабельности! Далее в третий месяц вы опять сэкономили 5000 руб., но ваш акционерный капитал составил 10 000 руб., а рентабельность 50 %. Четвертый месяц опять экономия 5000 руб., акционерный капитал теперь 15000 руб., но рентабельность упала до 33,3 %. Пятый месяц экономия 5000 руб., акционерный капитал 20 000 руб., рентабельность упала до 25 %. Шестой месяц экономия 5000 руб., акционерный капитал 25 000 руб., а рентабельность упала до 20 %. Затем рентабельность падает до 16 %, затем до 14,3 %, затем до 12,5 %, затем до 11,1 %, затем до 10 %, потом становится 9 % и в двенадцатом месяце 8,33 %. Какой вывод мы должны сделать? Вроде бы все нормально мы каждый месяц экономим, в долги не лезем и свой собственный капитал не тратим, а наоборот увеличиваем. Но показатели рентабельности уверенно снижаются. Вывод напрашивается только один, мы не способны увеличить свою ежемесячную чистую прибыль, и самое главное мы не вкладываем наш акционерный капитал в бизнес других успешных компаний и тем самым лишаем себя дополнительного источника доходов в виде дивидендов и роста курсовой стоимости, а ведь доход от дивидендов мы могли бы прибавить к нашим 5000 руб. и тем самым увеличить нашу чистую прибыль. Все это говорит нам о том, что мы не эффективно управляем личным бюджетом. Мы не ищем новых источников дохода. Для компании это означает не эффективную работу топ-менеджеров. Эффективный менеджмент это когда растет собственный капитал и параллельно растет чистая прибыль, а рентабельность на протяжении ряда лет остается высокой, например, 20 %. **Итак, постоянный высокий уровень рентабельности акционерного капитала (собственного капитала) это то, что мы ищем для своих инвестиций.** Высокий уровень рентабельности акционерного капитала – это наиважнейший признак компании с наличием конкурентного преимущества, то есть компания способна накопленную нераспределенную прибыль инвестировать в развитие собственного биз-

неса или покупки других прибыльных бизнесов. Увеличивая тем самым общий объем чистой прибыли и акционерного капитала. Если у компании уже некуда расширяться и нет подходящих объектов для инвестиций, то лучше большую часть прибыли направить акционерам в виде дивидендов. Возможно акционеры лучше смогут распорядиться этой прибылью.

Долгосрочный долг компании

Следующий наиважнейший показатель финансовой деятельности компании – это долгосрочный долг. **Долгосрочный долг (англ. Non-current liabilities)** – это задолженность организации по кредитам и займам, срок исполнения которых превышает 12 месяцев. К долгосрочным обязательствам также относятся отложенные налоговые обязательства. Именно размер объема долгосрочного долга, покажет на сколько эффективно компания использует кредитные ресурсы. Сразу могу сказать, что размер долгосрочного долга не должен превышать годовую чистую прибыль больше чем в пять раз. Например, если долгосрочный долг равен 10 000 руб., то чистая прибыль должна быть как минимум 2000 руб., 10 000 руб. разделить на 2000 руб. получим 5.

Хочу напомнить, что мы ищем компании, у которых есть конкурентное преимущество! Но если перед вами компания, у которой большие долгосрочные долги, то у такого бизнеса нет конкурентного преимущества или она его растеряла в конкурентной борьбе. Если фирма, не имеющая конкурентного преимущества, начнет переживать трудности с бизнесом, то большой долгосрочный долг, может вызвать проблемы с его оплатой. Компании придется или брать еще в долг, или распродавать свои собственные активы, что резко повысит шансы на то что компания станет банкротом. **Акции таких компаний инвестору не нужны!**

Но почему так важно обращать внимание при инвестициях в акции на объемы долгосрочных долгов компаний в которые мы хотим инвестировать свои деньги? Потому, что компании, обладающие конкурентным преимуществом, по своей природе могут обходиться без долгосрочных долгов или иметь их в незначительном объеме. Такие компании достаточно хорошо зарабатывают на своих продуктах или услугах, чтобы иметь возможность направлять нераспределенную прибыль на расширение своего бизнеса или покупку новых предприятий без внешних займов.

Чтобы выявить исключительно успешные или просто прибыльные компании, необходимо проверить сколько у них на балансе долгосрочных долгов. Инвесторов в акции должен интересовать не только текущий год, но и какая долговая нагрузка была у компании в течении 5–10 лет. Если в течении 10 лет в балансовых отчетах не наблюдались очень большие долгосрочные долги, тогда можно сделать вывод, что перед нами компания, обладающая конкурентным преимуществом.

Акции компаний, у которых нет конкурентного преимущества и большие долгосрочные долги со временем падают вниз.

Помните нашу градацию:

«А» – Успешная компания (растущая) у которой чистая прибыль растет из года в год.

«В» – Просто прибыльная компания (хорошая) у которой чистая прибыль если и растет, то очень медленными темпами или просто остается на месте.

«С» – Неустойчивая компания (предкризисная), это компания, у которой прибыльные и убыточные годы сменяют друг друга.

«D» – Убыточная компания (кризисная) это компания у которой большая часть лет деятельности убыточна.

Рост чистой прибыли

Следующий показатель, который мы рассмотрим это чистая прибыль. **Чистая прибыль (англ. net profit)** – часть балансовой прибыли предприятия, остающаяся в его распоряжении после уплаты налогов, сборов, отчислений и других обязательных платежей в бюджет. Чистая прибыль используется для увеличения оборотных средств предприятия, формирования фондов и резервов и reinvestиций в производство.

Как бы мы с вами не рассуждали о том хорошее предприятие перед нами или плохое главным остается вопрос, который каждый инвестор должен задать сам себе. Генерирует ли компания чистую прибыль? Растет ли чистая прибыль компании ежегодно или остается на одном уровне? Если у компании на протяжении ряда лет нет чистой прибыли, то инвестор может себе вопросов больше не задавать. **Наличие чистой прибыли у компании это источник роста собственного капитала и будущего роста курсовой стоимости акций.** Именно анализ динамики чистой прибыли дает нам понимание к какому типу бизнеса относится компания, акции которой мы хотим купить.

Акции компаний, у которых есть чистая прибыль за последние 5–10 лет и она растет со временем растут в цене. Акции компаний у которых падает чистая прибыль и начинаются убыточные годы со временем падают в цене.

Если вы как инвестор в ходе анализа деятельности компании запутаетесь и точно не отличите Успешную компанию группы «А» и просто прибыльную компанию из группы «В» ничего страшного не случится. Дело в том, что это две одинаковые категории прибыльных компаний. Опасность для вас как для инвестора заключается в том если вы не отличите прибыльные компании из группы «А» и «В» от компаний, входящих в убыточную группу «С» и «D». Вот тогда вас могут ждать убытки от ваших инвестиций. Поэтому сейчас я хочу вам показать, как ведут себя акции прибыльных компаний и акции убыточных компаний. Вы должны запомнить для себя, что заработать можно с большей вероятностью только на акциях прибыльных компаний, **но моментом для покупки таких акции является временный спад цен на бирже или коррекция цен.** Если вам вдруг померещится выгодная сделка в акциях компаний, относящихся к группе убыточного бизнеса, то скорее всего у вас будут убытки от инвестиций. Сейчас мы с вами разберем как выглядят прибыльные компании и как это отражается на акциях, и как выглядят убыточные компании и как это отражается на стоимости акций таких компаний. В конце концов нам как инвесторам важно вовремя купить акции успешных и прибыльных компаний и потом постараться вовремя продать.

Давайте посмотрим, как на самом деле выглядят успешные компании (растущие) относящиеся к категории «А» «Магнит» является холдинговой компанией группы обществ, занимающихся розничной торговлей через сеть магазинов «Магнит», с местом нахождения в Краснодаре. Сеть магазинов «Магнит» является крупнейшей розничной сетью по торговле продуктами питания в России. Около двух третей магазинов компании работает в городах с населением менее 500 тыс. человек. Большинство магазинов группы расположено в Южном, Северо-Кавказском, Центральном и Приволжском федеральных округах. Магазины сети «Магнит» также находятся в Северо-Западном, Уральском и Сибирском федеральных округах.

Магнит	Чистая прибыль, млн. руб.	Собственный капитал, млн. руб.	Рентабельность собственного капитала, %	Долгосрочный долг, млн. руб.	Долгосрочный долг/Чистая прибыль
2008 базовый год	4 663,48	24 585,17	18,97	5 320,56	1,14
2009	8 728,74	43 093,02	20,26	5 429,62	0,62
2010	10 134,08	52 501,28	19,3	26 718,18	2,64
2011	12 303,80	78 579,31	15,66	50 017,64	4,07
2012	24 535,34	101 588,89	24,15	45 458,86	1,85
2013	36 605,91	122 769,90	29,82	44 669,67	1,22
2014	47 685,84	143 651,62	33,2	55 027,84	1,15
2015	59 061,20	165 140,60	35,76	72 409,78	1,23

Посмотрите на рост чистой прибыли Магнита за 7 лет (с 2009 г. по 2015 г.). Начиная с 2008 г., который мы примем в своих расчетах за базовый год, чистая прибыль выросла с 4 663,48 млн. руб. до 59 061,30 млн. руб. в 2015 г. Прибыль выросла в 12,7 раза. Ежегодная скорость роста прибыли составила в течении 7 лет почти 43,7 % и это больше чем 15 %. Собственный капитал компании вырос за 7 лет с 24 585,17 млн. руб. до 165 140,60 млн. руб. Доходность за период составила 571,7 %. Скорость роста собственного капитала в среднем за каждый год составила 31,27 %. Средняя рентабельность собственного капитала составила за 7 лет 25,45 % и это отличный показатель для рентабельности капитала. Отношение долговой нагрузки к годовой чистой прибыли в среднем за 7 лет составила 1,83 раза. А в 2015 году отношение долгосрочного долга к чистой прибыли составило 1,23 раза. Напомню, что для успешных компаний долгосрочный долг не должен превышать годовую чистую прибыль более чем в 5 раз. Из-за того, что чистая прибыль у компании Магнит растущая, а также растущий собственный капитал, акции этой компании все время стремятся вверх. Я хочу донести одну очень важную мысль до наших инвесторов.

Если перед вами компания, у которой постоянно растущая прибыль и собственный капитал, а долговая нагрузка не значительна, то акции такой компании будут расти. Иногда будут коррекции цен вниз, что даст возможность инвестору купить эти акции дешево, а потом рост таких акций снова возобновляется при условии, что прибыли компании будут расти.

Давайте посмотрим на график компании Магнит.



Следующая компания, которую мы рассмотрим это «М.Видео». «М.Видео» осуществляет свою деятельность с 1993 года. По состоянию на 30 июня 2015 г. сеть «М.Видео» включает 364 магазина в 157 городах РФ. Торговая площадь магазинов составляет 625 тыс. кв. м, общая площадь – 841 тыс. кв. м. «М.Видео» – один из крупнейших российских розничных продавцов электроники и бытовой техники.

М.Видео	Чистая прибыль, млн. руб.	Собственный капитал, млн. руб.	Рентабельность собственного капитала, %	Долгосрочный долг, млн. руб.	Долгосрочный долг/Чистая прибыль
2008 базовый год	1 256,00	7 989,00	15,72	3 679,00	2,93
2009	783,00	8 759,00	8,94	417,00	0,53
2010	2 221,00	10 065,00	22,07	474,00	0,21
2011	3 374,00	12 827,00	26,3	417,00	0,12
2012	4 141,00	10 692,00	38,73	208,00	0,05
2013	5 729,00	13 933,00	41,12	83,00	0,01
2014	7 989,00	13 895,00	57,50	5,00	0,0006
2015	4 547,00	13 995,00	32,5	72,00	0,016

Посмотрите на рост чистой прибыли «М.Видео» за 7 лет (с 2009 г. по 2015 г.). Начиная с 2008 г., который мы примем в своих расчетах за базовый год, чистая прибыль выросла с 1 256,0 млн. руб. до 4 547,00 млн. руб. в 2015 г. Прибыль выросла в 3,62 раз. Ежегодная скорость роста прибыли составила в течении 7 лет почти 20,18 % и это больше чем 15 %. Собственный капитал компании вырос за 7 лет с 7 989 млн. руб. до 13 995,00 млн. руб. Доходность за период составила 75,18 %. Скорость роста собственного капитала за период в 7 лет в среднем за каждый год составила 8,34 %. Это низкая скорость роста, которая нам говорит, что компанию М.Видео можно отнести к группе «В» просто прибыльных компаний. Средняя рентабельность собственного капитала составила за 7 лет 23,90 % и это отличный показатель для рентабельности капитала. Отношение долговой нагрузки к годовой чистой прибыли в среднем за 7 лет составила 0,13 раза. А в 2015 году отношение долгосрочного долга к чистой прибыли составило 0,016 раза. Долгосрочный долг можно сказать минимальный. Напомню, что для успешных и просто прибыльных компаний долгосрочный долг не должен превышать годовую чистую прибыль более чем в 5 раз. Из-за того, что чистая прибыль у компании «М.Видео» растущая, а собственный капитал тоже растет, но очень скромно всего на 8,34 % ежегодно, стоимость акции этой компании в целом имеют растущую динамику.



Следующая компания «Московская биржа». Группа «Московская Биржа» управляет единственной в России многофункциональной биржевой площадкой по торговле акциями, облигациями, производными инструментами, валютой, инструментами денежного рынка и товарами. В состав Группы входит центральный депозитарий (НКО ЗАО «Национальный расчетный депозитарий»), а также клиринговый центр (Банк «Национальный Клиринговый Центр»), выполняющий функции центрального контрагента на рынках, что позволяет Московской бирже оказывать клиентам полный цикл торговых и финансовых операций.

Мосбиржа	Чистая прибыль, млн. руб.	Собственный капитал, млн. руб.	Рентабельность собственного капитала, %	Долгосрочный долг, млн. руб.	Долгосрочный долг/Чистая прибыль
2008 базовый год	2 170,55	11 565,29	18,77	52,71	0,02
2009	2 472,14	13 824,59	17,88	50,35	0,02
2010	2 233,24	24 729,66	9,03	59,28	0,03
2011	5 650,88	47 509,91	11,90	2 127,93	0,38
2012	8 207,74	44 747,26	18,34	Нет данных	-
2013	11 586,77	81 451,54	14,23	11 747,51	1,01
2014	16 041,42	91 443,44	17,54	Нет данных	-
2015	27 908,80	113 355,80	24,62	Нет данных	-

Посмотрите на рост чистой прибыли Московской биржи за 7 лет (с 2009 г. по 2015 г.). Начиная с 2008 г., который мы примем в своих расчетах за базовый год, чистая прибыль выросла с 2 170,55 млн. руб. до 27 908,80 млн. руб. в 2015 г. Прибыль выросла в 12,86 раз, что составляет 1185,79 % доходности за рассматриваемый период. Ежегодная скорость роста прибыли составила в течении 7 лет 44 % и это больше чем 15 %. Собственный капитал компании вырос за 7 лет с 11 565,29 млн. руб. до 113 355,8 млн. руб. Доходность за период составила 880,14 %. Скорость роста собственного капитала в среднем за каждый год составила 38,55 %. Средняя рентабельность собственного капитала составила за 7 лет 16,22 % и это хороший показатель для рентабельности капитала. За 2015 г. рентабельность собственного капитала составила 24,62 % Отношение долговой нагрузки к годовой чистой прибыли в среднем за 7 лет очень низкое. Напомню, что для успешных компаний долгосрочный долг не должен превышать годовую чистую прибыль более чем в 5 раз. Данная компания относится к категории «А» растущая успешная компания. Из-за того, что чистая прибыль у компании Московская биржа растущая, а также растущий собственный капитал, акции этой компании имеют направленную вверх динамику роста своих акций.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.