

ОСНОВНЫЕ ТИПЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ STARBUCKS

© Грошева Е. К., Задбоев И. Э., Фереферов Н. А., Чуприна А. Д., 2022

Иркутский Государственный Университет, г. Иркутск
Иркутский Политехнический Университет, г. Иркутск

Данная статья рассматривает основные типы анализа финансового здоровья компании на примере компании Starbucks, а именно: рассматриваются коэффициенты темпа роста компании, ROE компании, коэффициент доходности компании, коэффициент оборачиваемости активов компании, а также приведены краткие выкладки по анализу финансового рычага компании. Кроме того, на примере Starbucks также показываются базовые элементы анализа денежных потоков компании.

Ключевые слова: анализ финансовых коэффициентов, ratio analysis, cash flow analysis, анализ денежных потоков

Прежде всего необходимо начать с того, что в английской финансовой литературе наиболее распространены два типа анализов, которые, в совокупности, позволяют достаточно точно оценить финансовое здоровье компании, а именно ratio analysis (анализ финансовых коэффициентов) и cash flow analysis (анализ денежных потоков компании) [1].

Начнем рассмотрение с анализа финансовых коэффициентов. Эксперты обычно считают, что в состав анализа компании с точки зрения финансовых экспериментов входят следующие коэффициенты [2]:

- growth rate или темпы роста компании
- анализ ROE компании
- коэффициент доходности компании
- коэффициент оборачиваемости активов компании
- анализ финансового рычага компании (долгосрочная и краткосрочная перспектива)

Первый коэффициент, или коэффициент роста, может подразумевать под собой два достаточно одинаковых коэффициента — это либо коэффициент роста компании с точки зрения годовой выручки компании к предыдущему году, либо это коэффициент роста чистой прибыли компании в отношении к предыдущему году; так как смысл этих коэффициентов идентичен, их формулы совпадают:

$$\text{Коэффициент роста} = \frac{\text{Значение текущего года}}{\text{Значение прошлого года}} - 1$$

Значение ежегодных темпов роста чистой прибыли компании Starbucks было достаточно стабильно — средний показатель коэффициента роста был равен 8,5 % (в период с 2016 по 2019 год); такой стабильный рост как раз совпал со стабильным ростом ВВП США за аналогичный период, так как большая часть выручки компании приходится на американский регион, как можно увидеть на рис. 1.

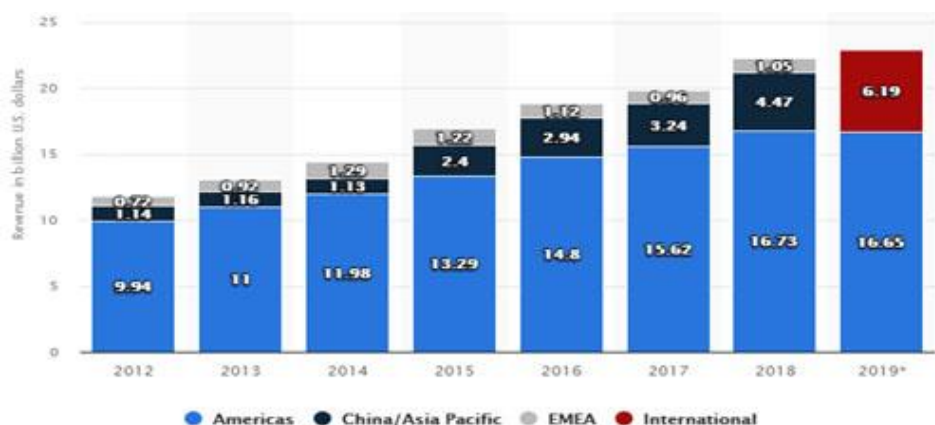


Рис. 1. Доходы Starbucks в период с 2012 по 2019 год [3]

Следующий важный коэффициент — ROE компании, или рентабельность собственного капитала (соотношение чистой прибыли к акционерному капиталу). Для наибольшей наглядности, авторами была составлена сравнительная таблица рентабельности

собственного капитала как для Starbucks, так и для компании McDonald's, как крупнейшего конкурента компании (и который публикует свою финансовую отчетность). Результаты сравнения можно увидеть на рис. 2.

	2016/10/02	2017/10/01	2018/09/30	2019/09/29
Profitability	Starbucks			
Return on Equity	0.4815758	0.5090303	1.3651278	-1.42185
Return on Equity (b4 non-recurring)	0.4326702	0.4304214	1.1308988	-1.0983984
Profitability	McDonald's			
Return on Equity	1.9192809	-1.8976664	-1.2437647	-0.8328875
Return on Equity (b4 non-recurring)	1.9175198	-1.9104821	-1.2477906	-0.8255955

Рис. 2. Сравнение ROE Starbucks и McDonald's с 2016 по 2019 год

Достаточно интересно, что после 2019 года и на текущий момент ROE Starbucks'a стал отрицательным, однако такая ситуация не редкость в компаниях, занимающихся производством напитков (и аналогичных компаний, таких как McDonald's, где ROE стал отрицательным уже с 2017 года) [4]. На самом деле, отрицательный ROE конкретно для Starbucks'a не критичен, потому что в 2018 году было заключено стратегическое соглашение между Starbucks и компанией Nestle, которое, в общих чертах, может рассматриваться как долгосрочное обязательство для Starbucks, которое, после его выполнения, вернет ROE к положительным значениям.

Рассмотрим теперь коэффициент доходности компании (profit margin), который, в свою очередь, подразделяется на коэффициент валовой прибыли, коэффициенты EBITDA и EBIT, а также на коэффициент чистой операционной прибыли с учетом и без учета единовременных статей (non-recurring items).

Первый коэффициент — коэффициент валовой прибыли компании, по своей природе достаточно близок, как уже было упомянуто ранее, к коэффициенту роста чистой прибыли компании. Для Starbucks коэффициент валовой прибыли с 2016 года держится на пару процентов выше «стандартного» для индустрии питания значения в 28 % — данные за 2016 и 2017 годы выше 30 % (31,6 % и 30,5 % соответственно), а данные за 2018 и 2019 годы ниже 30 % (29,6 % и 28,2 % соответственно), что свидетельствует об успешности операционной деятельности компании на текущий момент (в то же время необходимо ответить, что коэффициент валовой прибыли для McDonald's составляет целых 66 % в среднем, что показывает, что Starbucks может быть еще более эффективной в своей деятельности).

Следующие два коэффициента, EBIT и EBITDA, достаточно схожи, так как представляют из себя соотношение двух этих значений к операционной прибыли компании. В среднем коэффициент EBITDA к операционной прибыли для Starbucks составлял около 0,2, за исключением 2019 года, в котором этот коэффициент был равен 0,19. Для сравнения, этот же коэффициент, в среднем, для McDonald's был равен 0,4. Кроме того, средний отраслевой стандарт для индустрии вообще равен 0,238 [5], что означает, что COGS компании могут

быть выше, чем затраты других компаний на рынках США, а значит, компания может в будущем потерять конкурентное преимущество. Также ранее был упомянут и показатель соотношения EBIT к операционной прибыли компании; для Starbucks он равен, в среднем, 0,17, а по индустрии этот показатель, в среднем, равен 0,07.

Последний показатель в категории коэффициентов доходности компании — коэффициент чистой операционной прибыли к выручке компании. В среднем, для Starbucks этот показатель был равен 0,15, что является достаточно неплохим показателем для индустрии (впрочем, необходимо учитывать, что эффект от сделки Starbucks-Nestle до сих пор несколько завышает этот показатель за счет полученных компанией преимуществ от сотрудничества).

Следующая группа показателей, которая также необходима для проведения полноценного финансового анализа здоровья компании — коэффициенты оборачиваемости, а именно: CCC цикл, оборот чистых операционных активов и оборачиваемость PP&E.

Начнем с коэффициента оборачиваемости чистых операционных активов. Для начала необходимо определить, что означает этот коэффициент как таковой. Этот коэффициент измеряет эффективность компании путем определения точного количества дохода, полученного от активов компании. В среднем, оборот чистых операционных активов Starbucks был равен 2,6. Для сравнения, показатель оборачиваемости чистых операционных активов McDonald's в среднем был равен 0,8. Это означает, что Starbucks более эффективно использует свои активы. Однако методы франчайзинга этих компаний диаметрально отличаются, поэтому эти различия могут привести к разным коэффициентам оборачиваемости.

Следующий коэффициент — Cash Conversion Cycle (период обращения денежных средств с момента приобретения ресурсов). CCC является одним из нескольких количественных показателей, которые помогают оценить эффективность деятельности и управления компанией. Ниже на рисунке 3 представлен CCC для Starbucks за 2015–2019 годы. Как видно, компания почти наполовину сократила цикл конверсии денежных средств.

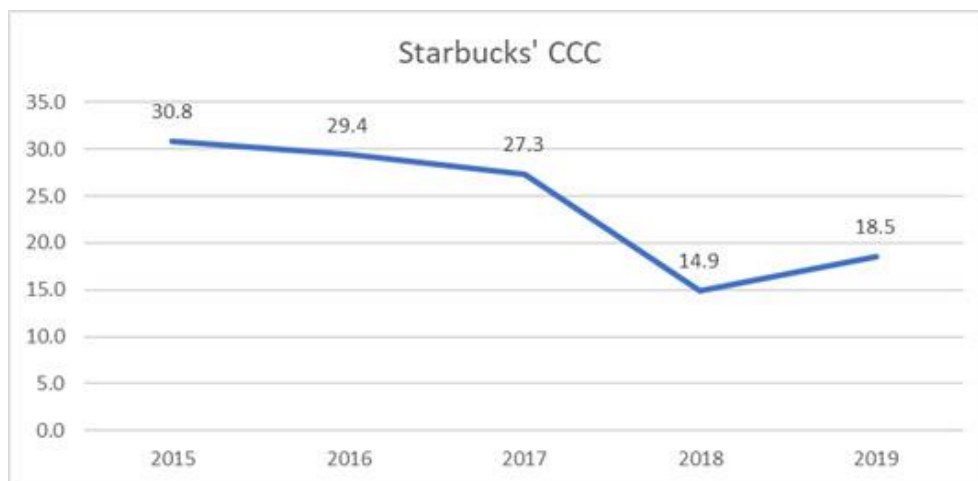


Рис. 3. Период обращения денежных средств в компании Starbucks

Последним коэффициентом в этом разделе является коэффициент оборачиваемости ОС или оборачиваемость основных средств. Этот коэффициент показывает, сколько дохода получает компания на каждый доллар, вложенный в основные средства (PP&E). В среднем, коэффициент оборачиваемости основных средств компании Starbucks был равен 4,6. Для сравнения,

коэффициент компании McDonald's меньше единицы. Кроме того, по данным экспертов [6], коэффициент оборачиваемости чистых основных средств в индустрии напитков в 2016 году составлял около 5,8. Это означает, что даже в своей «наивысшей» точке Starbucks в среднем превосходит своих конкурентов (рисунок 4).

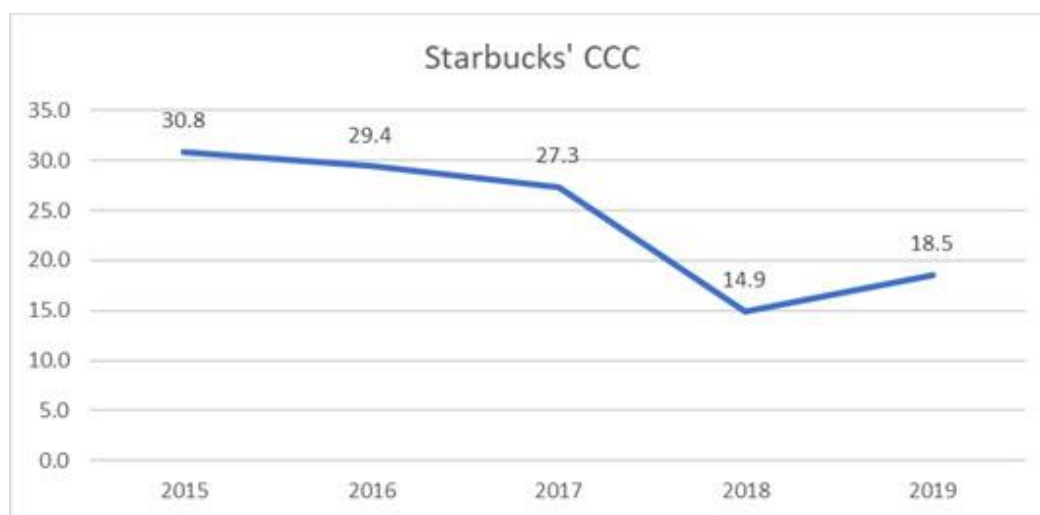


Рис. 4. Коэффициент оборачиваемости ОС в Starbucks

Последний блок коэффициентов в данной части анализа (анализ коэффициентов компании) — анализ финансового рычага компании, который, в свою очередь, делится на анализ структуры капитала компании, и на анализ краткосрочной ликвидности компании.

Начнем с того, что соотношение долга и собственного капитала показывает, как формируется структура капитала компании — за счет долгового или долевого финансирования. В 2019 году коэффициент отношения долга к собственному капиталу у Starbucks был равен 8. Это означает, что Starbucks решила изменить соотношение за счет увеличения долгосрочного долга; например, компания могла сделать это, чтобы

ослабить влияние инвесторов на компанию. Следующий коэффициент — FFO (Funds From Operations) к общему долгу — показывает, может ли компания оплатить свои обязательства, используя в качестве источника финансирования только чистый операционный доход. Чем ниже коэффициент, тем более заемными средствами располагает компания. Standard & Poor's считает, что компания с отношением FFO к общему долгу более 0,6 относится к категории безрисковых [7]. Согласно отчетам, только в 2019 году отношение FFO к общему долгу у Starbucks было ниже единицы (0,47). Согласно предложенной выше классификации, рейтинг Starbucks сейчас должен был бы попасть в категорию «компания с

умеренным количеством рисков». Однако, если учесть, что Starbucks намеренно решила стать более закредитованной компанией, то против такого рейтинга можно было бы легко возразить, и признать, что у компании практически нет рисков.

Последним коэффициентом в этом разделе является коэффициент отношения денежных средств к общему долгу (Cash Flow-to-Debt Ratio). Он показывает, сколько времени потребуется компании для погашения долга, если она направит весь свой денежный поток на погашение долга. Единственным годом, который может вызвать у инвесторов «подозрения», является, как уже упоминалось, 2019 год из-за возросшего долга, который не соответствует денежным потокам.

Перед тем как перейти уже непосредственно к финансовым показателям, рассмотрим коэффициенты анализа краткосрочной ликвидности фирмы. Эти коэффициенты следующие: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности, EBIT и процентное покрытие EBITDA.

Коэффициент текущей ликвидности измеряет способность компании оплачивать свои краткосрочные обязательства текущими активами. Чем выше этот коэффициент, тем более стабильным считается бизнес. Несмотря на то, что коэффициент текущей ликвидности Starbucks никогда не был таким высоким, как у McDonald's, обычно он был выше необходимого порога, за исключением 2019 года. Однако это достаточно легко можно объяснить волатильностью рынков, связанной с торговой войной между США и Китаем.

Следующий коэффициент, коэффициент быстрой ликвидности, показывает способность или возможность компании оплачивать свои текущие обязательства без необходимости продавать свои запасы. Компания McDonald's здесь находится в гораздо лучшем положении, чем Starbucks (рисунок 5). Более того, Starbucks может столкнуться с проблемой поиска необходимых денежных средств в случае необходимости.

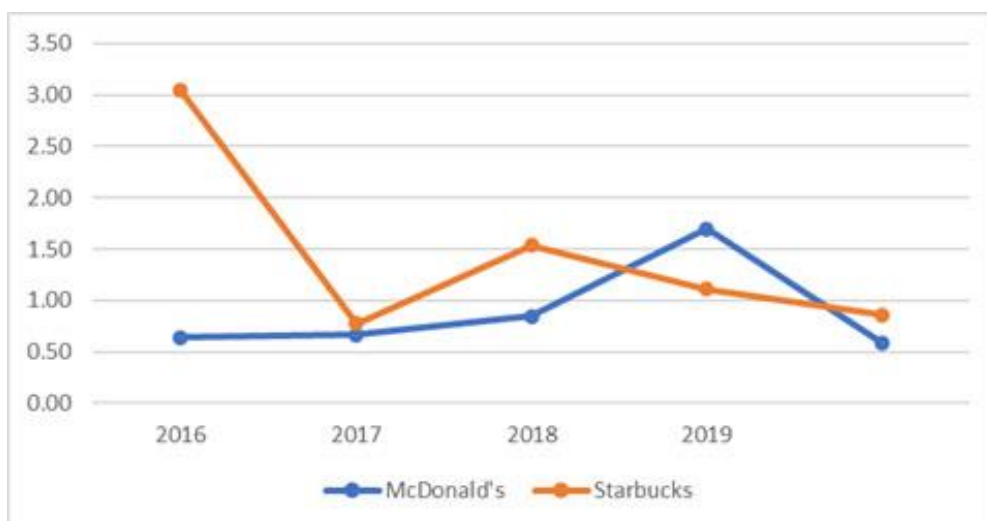


Рис. 5. Коэффициенты быстрой ликвидности Starbucks и McDonald's

EBIT можно назвать коэффициентом, который измеряет, сможет ли компания выплатить проценты по непогашенному долгу. Эксперты часто используют этот коэффициент в качестве дополнительного показателя для измерения степени риска. Расчеты по Starbucks показывают, что компания может выплачивать свои проценты; среднее значение коэффициента покрытия процентов EBIT для Starbucks составляет около 31, при этом выдающиеся годы 2016 и 2007 имеют значения более 40.

Последний коэффициент — процентное покрытие EBITDA. Некоторые эксперты используют этот коэффициент для определения общих шансов компании выплатить свои проценты и определить, какая доля EBITDA будет использована для этого действия. Однако, поскольку процентное покрытие EBIT в Starbucks соответствует необходимым критериям и больше 1, процентное покрытие EBITDA также остается в безопасной зоне (рисунок 6).

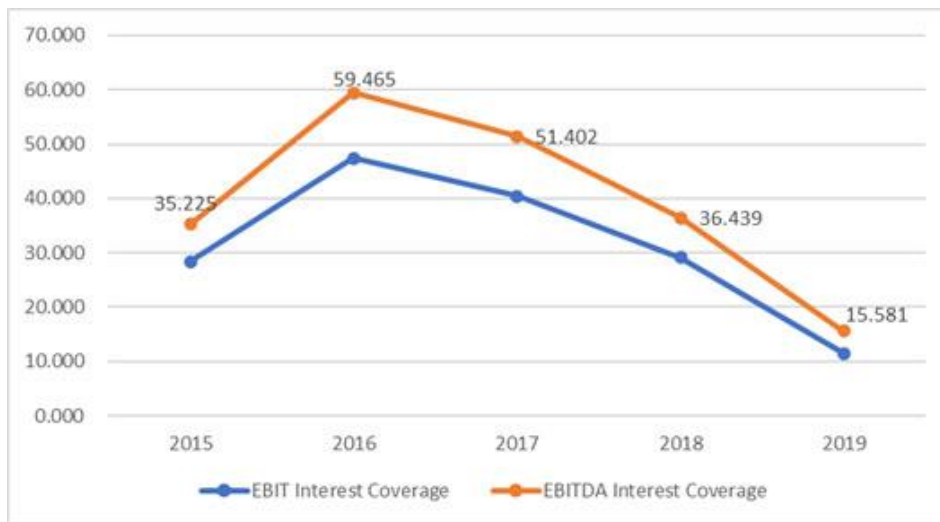


Рис. 6. Процентное покрытие ЕВІТ и ЕВІТDА компании Starbucks

Перейдем теперь к анализу денежных потоков компании. Этот анализ, на самом деле, гораздо проще, чем анализ различных коэффициентов, так как он состоит из анализа кэшфло от операций, инвестиций и денежных операций.

Для начала необходимо отметить, что денежные потоки компании показывают, как компания

получает и тратит деньги; более того, эти денежные потоки обычно диверсифицируются по трем основным категориям: операционная деятельность, финансовая деятельность и инвестиционная деятельность. На рисунке 7 показан общий итог всех кэшфло компании.

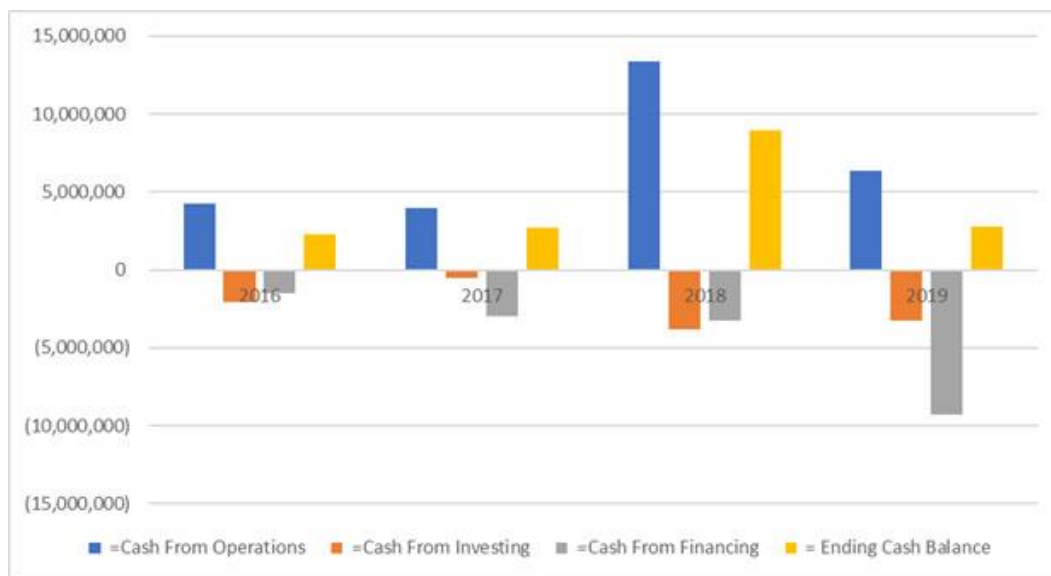


Рис. 7. Денежные потоки Starbucks

Согласно расчетам, основным источником денежных потоков Starbucks является операционная деятельность. Как уже упоминалось ранее, соглашение между Nestle и Starbucks привело, как видно из рисунка 11, к резкому увеличению денежных средств от операционной деятельности в 2018 году. Кроме того, приобретение дополнительных 1 400 кофеен в Китае также сыграло свою роль.

Инвестиционный раздел анализа денежных потоков включает следующие основные элементы:

капитальные затраты, приобретение нематериальных активов и увеличение прочих активов. Как уже было сказано, капитальные затраты 2018 года в основном связаны с приобретением кофеен в Китае. Кроме того, увеличение объема нематериальных активов также связано с теми же кофейнями. Постоянно растущие капитальные затраты в основном связаны с тем, что Starbucks открывает новые магазины по всему миру (рисунок 8).

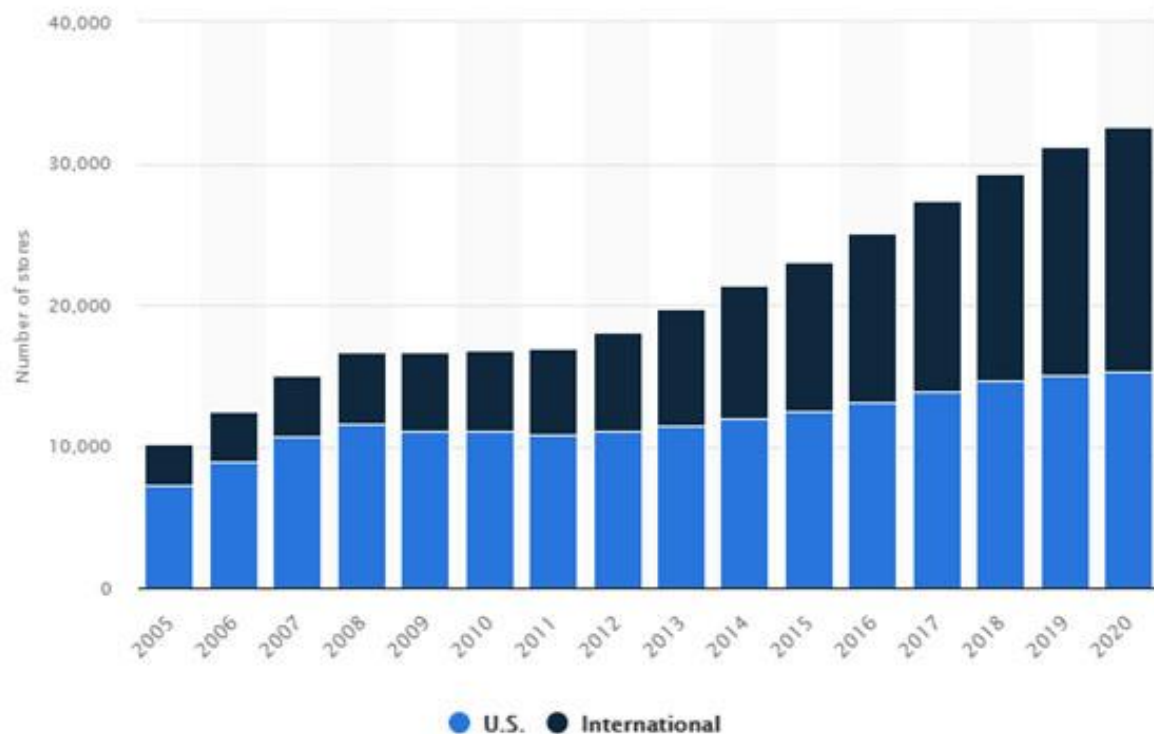


Рис. 8. Количество международных и американских магазинов Starbucks с 2005 по 2020 год [8]

Таким образом, совместный анализ денежных потоков компании в совокупности с анализом финансовых коэффициентов позволяет с достаточной степенью оценить финансовое здоровье компании. И хотя в некоторых моментах Starbucks существенно проигрывает своему главному конкуренту — компании McDonald’s.

Финансовое положение Starbucks все еще весьма успешно и не вызывает никаких вопросов.

Исследование проведено при финансовой поддержке гранта Иркутского государственного университета для молодых ученых № 091-21-328 «Управление персоналом в новой экономике». ■

1. Financial Analysis [Электронный ресурс] //Investopedia : официальный сайт. - Электрон. дан. - URL: <https://www.investopedia.com/terms/f/financial-analysis.asp> (дата обращения: 27.01.2022)

2. Ratio Analysis [Электронный ресурс] //CFI: официальный сайт. - Электрон. дан. - URL: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/ratio-analysis/> (Дата обращения: 01.02.2022)

3. Revenue of Starbucks worldwide from 2012 to 2019, by region (in billion U.S. dollars)* [Электронный ресурс] //Statista: официальный сайт. - Электрон. дан. - URL: <https://www.statista.com/statistics/572306/net-revenue-of-the-starbucks-by-region-worldwide/> (Дата обращения: 05.02.2022)

4. ROE (Return on equity), after tax - breakdown by industry [Электронный ресурс] //Ready Ratios: официальный сайт. - Электрон. дан. - URL: <https://www.readyratios.com/sec/ratio/roe/> (Дата обращения: 08.02.2022)

5. Margins by Sector (US) [Электронный ресурс] //STERN: официальный сайт. - Электрон. дан. - URL: https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/margin.html (дата обращения: 09.02.2022)

6. Financial performance and trends within the North American food and beverage processing industry [Электронный ресурс] //Deloitte: официальный сайт. - Электрон. дан. - URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ca/Documents/consumer-business/ca-benchmarking-for-success-en-aoda.pdf> (Дата обращения: 10.02.2022)

7. Funds From Operations (FFO) to Total Debt Ratio [Электронный ресурс] //Investopedia: официальный сайт. - Электрон. дан. - URL: <https://www.investopedia.com/terms/f/funds-operations-ffo-total-debt-ratio.asp> (Дата обращения: 15.02.2022)

8. Number of international and US Starbucks stores [Электронный ресурс] //Statista: официальный сайт. - Электрон. дан. - URL: <https://www.statista.com/statistics/218366/number-of-international-and-us-starbucks-stores/> (Дата обращения: 25.02.2022)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Financial Analysis [Электронный ресурс] //Investopedia : официальный сайт. - Электрон. дан. - URL: <https://www.investopedia.com/terms/f/financial-analysis.asp> (дата обращения: 27.01.2022)

Financial performance and trends within the North American food and beverage processing industry [Электронный ресурс] //Deloitte: официальный сайт. - Электрон. дан. - URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ca/Do>

cuments/consumer-business/ca-benchmarking-for-success-en-aoda.pdf (Дата обращения: 10.02.2022)

Funds From Operations (FFO) to Total Debt Ratio [Электронный ресурс] //Investopedia: официальный сайт. - Электрон. дан. - URL: <https://www.investopedia.com/terms/f/funds-operations-ffo-total-debt-ratio.asp> (Дата обращения: 15.02.2022)

Margins by Sector (US) [Электронный ресурс] //STERN: официальный сайт. - Электрон. дан. - URL: https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/margin.html (дата обращения: 09.02.2022)

Number of international and US Starbucks stores [Электронный ресурс] //Statista: официальный сайт. - Электрон. дан. - URL: <https://www.statista.com/statistics/218366/number-of-international-and-us-starbucks-stores/> (Дата обращения: 25.02.2022)

Ratio Analysis [Электронный ресурс] //CFI: официальный сайт. - Электрон. дан. - URL: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/ratio-analysis/> (Дата обращения: 01.02.2022)

Revenue of Starbucks worldwide from 2012 to 2019, by region (in billion U.S. dollars)* [Электронный ресурс] //Statista: официальный сайт. - Электрон. дан. - URL:

<https://www.statista.com/statistics/572306/net-revenue-of-the-starbucks-by-region-worldwide/> (Дата обращения: 05.02.2022)

ROE (Return on equity), after tax - breakdown by industry [Электронный ресурс] //Ready Ratios: официальный сайт. - Электрон. дан. - URL: <https://www.readyratios.com/sec/ratio/roe/> (Дата обращения: 08.02.2022)

The main types of analysis of the financial condition of the company by the example of Starbucks

© **Grosheva E., Zadboev I., Fereferov N., Chuprina A., 2022**

This article examines the main types of analysis of the financial health of the company on the example of Starbucks, namely: the company's growth rate coefficient, the company's ROE, the company's profitability ratio, the company's asset turnover ratio, and a brief outline of the company's financial leverage analysis is given. In addition, the example of Starbucks also shows the basic elements of the company's cash flow analysis.

Keywords: financial ratio analysis, ratio analysis, cash flow analysis, cash flow analysis
