

Електронний журнал «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України № 975 від 11.07.2019). Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292.

Ефективна економіка. 2025. № 4.

DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2025.4.59>

УДК 657.622:336.7

В. О. Ганусич,

*к. е. н, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту,
Закарпатський угорський інститут ім. Ф.Ракоці II*

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6902-6303>

Я. В. Шеверя,

*к. е. н, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту,
Державний вищий навчальний заклад*

«Ужгородський національний університет»

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6341-8533>

О. Ю. Йолтуховська,

*к. е. н, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту,
Державний вищий навчальний заклад*

«Ужгородський національний університет»

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5601-6923>

ВИНИКНЕННЯ, ВИЗНАЧЕННЯ ТА АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ NON-GAAP ПРИБУТКІВ: EBITDA, EBIT, EBT, NOPAT ТА OIBDA

V. Hanusych,

PhD in Economics, Associate Professor,

*Associate Professor of The Department of Accounting and Auditing,
Ferenc Rakoczi II Transcarpathian Hungarian College of Higher Education*

Ya. Sheverya,

PhD in Economics, Associate Professor,

*Associate Professor of The Department of Accounting and Auditing,
State higher educational institution "Uzhhorod National University"*

O. Yoltukhovska,

PhD in Economics, Associate Professor,

*Associate Professor of The Department of Accounting and Auditing,
State higher educational institution "Uzhhorod National University"*

THE EMERGENCE, DEFINITION AND ANALYSIS OF NON-GAAP EARNINGS METRICS: EBITDA, EBIT, EBT, NOPAT AND OIBDA

У статті розглядаються теоретичні засади формування та практичні особливості використання показників прибутковості, що не регламентуються загальноприйнятими стандартами бухгалтерського обліку — так званих Non-GAAP показників. Особливу увагу приділено економічному змісту, історії виникнення та сучасному застосуванню таких показників, як EBITDA, EBIT, EBT, NOPAT та OIBDA. Наведені історичні приклади позитивного та негативного досвіду застосування цих показників. Проаналізовано причини їх популярності серед інвесторів та аналітиків, зокрема здатність точніше відображати операційну ефективність компаній за рахунок виключення неопераційних та разових статей. Водночас окреслено основні ризики використання Non-GAAP прибутків, зокрема потенційні можливості для маніпулювання фінансовими результатами. У статті підкреслено важливість критичного аналізу таких показників з метою ухвалення обґрунтованих інвестиційних рішень.

This article delves into the origin, definition, and analytical relevance of Non-GAAP earnings indicators, with a focus on five of the most commonly used metrics in corporate financial analysis: EBITDA, EBIT, EBT, NOPAT, and OIBDA. These measures, which are not governed by Generally Accepted Accounting Principles (GAAP) or International Financial Reporting Standards (IFRS), have gained widespread popularity among companies, investors, and analysts as alternative tools for evaluating profitability. Unlike GAAP-reported earnings, Non-GAAP indicators exclude non-cash items such as depreciation, amortization, and one-time charges, thereby aiming to provide a clearer representation of a company's core operational performance. The study begins with a historical overview, tracing the emergence of Non-GAAP earnings in the United States in the mid-20th century and examining the reasons behind their rapid expansion, particularly within the high-growth and technology sectors. The article provides a detailed breakdown of the definitions and calculation methods for each indicator, emphasizing their analytical advantages in areas such as debt

service coverage, investment comparison, and performance benchmarking across jurisdictions with different tax and accounting standards.

At the same time, the article acknowledges the limitations and potential pitfalls associated with the use of Non-GAAP metrics, including the risk of financial manipulation and the lack of standardized reporting frameworks. Examples such as the use of “adjusted EBITDA” by companies like WeWork underscore the need for caution and transparency. Special attention is paid to the regulatory landscape, particularly the role of the U.S. Securities and Exchange Commission (SEC) in requiring companies to reconcile Non-GAAP and GAAP results. Ultimately, the article argues that while Non-GAAP indicators are powerful tools for financial analysis, their effectiveness depends on the quality of disclosure and the critical thinking of analysts. Proper interpretation of these measures can offer valuable insights into a company's financial health, but they should always be assessed in conjunction with GAAP data and broader market context.

Ключові слова: Non-GAAP прибутки, EBITDA, EBIT, фінансовий аналіз, показники прибутковості, інвестиційні рішення, маніпуляції звітністю.

Keywords: Non-GAAP earnings, EBITDA, EBIT, financial analysis, profitability indicators, investment decisions, manipulation of reporting.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах високої динаміки фінансових ринків, глобалізації звітних стандартів та зростання ролі нефінансових факторів оцінки бізнесу особливої актуальності набуває проблема адекватного відображення прибутковості підприємства. Стандартизовані показники, що формуються на основі принципів GAAP або IFRS, хоча й забезпечують порівнюваність і прозорість фінансової звітності, нерідко не відображають реального операційного потенціалу компанії через

наявність разових витрат, негрошових коригувань або специфічної структури капіталу.

У цьому контексті зростає значення альтернативних показників прибутковості, відомих як Non-GAAP earnings, які все частіше використовуються аналітиками, інвесторами та самими компаніями для розкриття більш точного та інформативного уявлення про фінансову ефективність бізнесу. Водночас зростає і загроза маніпулювання такими показниками, оскільки відсутність регламентованої методології створює можливості для викривлення фінансової інформації.

Таким чином, постає актуальне наукове та практичне завдання: з одного боку, дослідити сутність, переваги та обмеження ключових Non-GAAP показників, з іншого — визначити рамки їх доброчесного використання у фінансовому аналізі та прийнятті інвестиційних рішень. Поглиблене розуміння економічної природи таких індикаторів, як EBITDA, EBIT, EBT, NOPAT та OIBDA, є необхідною умовою для формування об'єктивної аналітичної бази в умовах сучасної фінансової звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній науковій літературі питання використання альтернативних фінансових показників (Non-GAAP), зокрема EBITDA, EBIT, EBT, NOPAT та OIBDA, ще не набуло належної уваги. Хоча ці показники широко застосовуються у практиці корпоративного аналізу, їх економічна сутність, переваги та обмеження не є достатньо систематизованими в українських дослідженнях. У статті Добровольської О. В. та Дубрової Н. П. розглянуто сутність і методологічні аспекти розрахунку показників EBIT і EBITDA, їх переваги в оцінці фінансової ефективності підприємства та порівнянні результатів діяльності компаній з різною структурою капіталу [1].

У дослідженні Малинки К. С. та Лободзинської Т. П. [2] розглянуто сутність, переваги та недоліки показників EBITDA і OIBDA, а також алгоритми їх обчислення. Автори порівнюють аналітичні можливості цих метрик, підкреслюючи, що OIBDA є точнішим показником операційної

ефективності підприємства, оскільки не враховує разових доходів та витрат. Наведено приклади з реальної практики українських підприємств, що демонструють відмінності між показниками.

У роботі Зубкова С. О., Колесника А. О. та Зюбана А. М. [3]. запропоновано методичний інструментарій управління вартістю торговельної мережі на основі моделі EBITDA. Дослідники розробили формалізовану модель впливу чинників доходів і витрат на показник EBITDA, з урахуванням особливостей функціонування торговельних об'єктів. Матеріал орієнтовано на практичне впровадження у системі стратегічного управління мережами ритейлу.

Серед зарубіжних вчених, які зробили внесок у розвиток теми Non-GAAP прибутків, варто відзначити роботу McVay S. E., Rodriguez-Vazquez E. A. та Toynbee S. M. [4], у якій досліджується вплив досвіду інвесторів на сприйняття non-GAAP звітності, а також довіра до виключень із прибутків у звітах компаній. Автори зазначають, що досвідчені інвестори краще оцінюють подібні показники і менш схильні до ірраціональних рішень. У дослідженні Mohapatra S. та Raghunandan K. [5] було проведено емпіричний аналіз ролі EBITDA та операційного прибутку у поясненні ринкової капіталізації компаній. Результати підтверджують інформаційну значущість цих показників, особливо в періоди економічної нестабільності.

Не зважаючи на наявність окремих публікацій у сфері аналізу небухгалтерських прибутків підприємств, узагальненого підходу до вивчення показників Non-GAAP у вітчизняній літературі наразі не існує. Це свідчить про потребу в поглибленому дослідженні теоретичних основ та практичної доцільності застосування цих метрик у системі фінансової аналітики.

Формулювання цілей статті (постановка завдання).

Метою статті є комплексне дослідження економічної сутності, історичних передумов виникнення, переваг, недоліків і аналітичного потенціалу ключових Non-GAAP показників прибутковості. Особлива увага приділена аналізу можливостей та ризиків, пов'язаних з їх використанням у

фінансовій звітності підприємств, а також оцінці рівня поширення таких підходів у вітчизняній та зарубіжній практиці.

Для досягнення поставленої мети в роботі передбачено розв'язання наступних завдань:

- охарактеризувати зміст основних Non-GAAP показників прибутковості (EBITDA, EBIT, EBT, NOPAT, OIBDA);
- проаналізувати історичні етапи формування цих показників;
- дослідити аналітичне значення та сферу застосування зазначених показників у практиці корпоративної звітності;
- виявити потенційні ризики маніпулювання показниками Non-GAAP та окреслити вимоги до їх прозорого розкриття.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Фінансовий аналіз традиційно базується на звітності, підготовленій відповідно до загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку (GAAP – Generally Accepted Accounting Principles) або міжнародних стандартів фінансової звітності (IFRS – International Financial Reporting Standards). GAAP діють в США та країнах-сателітах, IFRS застосовуються переважно європейських країнах. Однак, у практиці корпоративного фінансового управління часто використовуються альтернативні показники прибутковості, які не регламентуються стандартами бухгалтерського обліку, а розраховуються за індивідуальними методиками компаній. Ці показники отримали назву Non-GAAP Earnings або «небухгалтерські прибутки».

"Не-GAAP прибутки" - це альтернативний метод розрахунку, який використовується для вимірювання прибутків компанії. Більшість компаній самостійно розраховують і публікують в річних звітах не-GAAP прибутки додатково до прибутку, розрахованого на підставі загальноприйнятих бухгалтерських принципів (GAAP). Це розрахункові величини, які виключають, так звані, «не грошові доходи та витрати компанії», до яких відноситься амортизація, переоцінка, курсові різниці, а також суттєві разові витрати компаній, наприклад списання активів суттєвої вартості. Ці

показники іноді можуть надавати більш точне відображення фінансової ефективності роботи компанії, ніж традиційні показники фінансової звітності.

Метою використання Non-GAAP показників є надання більш точного уявлення про операційну прибутковість та фінансовий стан компанії, особливо для інвесторів та аналітиків, які прагнуть оцінити реальну прибутковість бізнесу без впливу разових чи неопераційних статей. Обґрунтуванням для представлення у звітах не-GAAP прибутку є те, що великі одноразові витрати, такі як списання вартості активів або організаційна реструктуризація, не повинні розглядатися як звичайні операційні витрати, оскільки вони спотворюють справжню фінансову ефективність компанії.

Ідея використання небухгалтерських прибутків з'явилася у США ще в середині XX століття, коли компанії почали шукати альтернативні способи демонстрації фінансових результатів, що не відображаються у традиційній бухгалтерській звітності. З 1980-х років великі корпорації, особливо з сектору технологій та інноваційного бізнесу, почали активно застосовувати такі показники для демонстрації своєї реальної операційної ефективності.

Основними передумовами виникнення та поширення Non-GAAP Earnings стали:

1. Розвиток ринку капіталів – інвестори потребували детальнішої інформації про фінансові показники компаній, ніж це передбачено стандартною звітністю.

2. Висока волатильність ринку – у компаній часто з'являються разові витрати або доходи (наприклад, штрафи, виплати за судовими позовами, продаж активів), які можуть спотворювати реальну картину операційної прибутковості.

3. Технологічні інновації – у технологічному секторі компанії часто інвестують значні кошти в дослідження та розробку (R&D), що впливає на

прибутковість за стандартними GAAP-показниками, але не відображає реального потенціалу зростання.

4. Глобалізація фінансових ринків – різні країни мають свої стандарти фінансової звітності (GAAP у США, IFRS у Європі), тому компанії змушені адаптувати показники для міжнародних інвесторів.

Однак, використання Non-GAAP Earnings має також певні недоліки. Відсутність суворої регламентації може призводити до маніпуляцій фінансовими показниками, коли компанії виключають невігідні витрати та завищують прибутковість. Якість показників прибутку компанії має важливе значення для інвесторів, тому потрібно важливо аналізувати обґрунтованість виключень з бухгалтерського прибутку для формування не-GAAP показників в кожному конкретному випадку, щоб уникнути недостовірної інформації. Дослідження показують, що компанії при розрахунку GAAP прибутку частіше виключають збитки, аніж прибутки. Показники GAAP прибутку значно відстають від показників не-GAAP, оскільки компанії часто маніпулюють "одноразовими" коригуваннями. Наприклад, компанія Merck перетворила збиток -\$0,02 на акцію за стандартами GAAP у "виправлений" прибуток \$1,11 на акцію у четвертому кварталі 2017 року - різниця склала 5 650% [6].

Комісія з цінних паперів та бірж США (SEC) запровадила правила щодо розкриття Non-GAAP показників, аби запобігти маніпуляціям та навмисному викривленню фінансової звітності. Це означає, що компанії мають пояснювати відмінності між GAAP і Non-GAAP прибутками, обґрунтовуючи причини коригування [7].

Існує кілька ключових показників, що входять до категорії Non-GAAP Earnings:

EBITDA (earnings before interest, taxes, depreciation and amortization – прибуток до вирахування відсотків, податків і амортизації основних засобів і нематеріальних активів)

EBIT (earnings before interest and taxes – прибуток до вирахування відсотків і податків) = операційний прибуток;

EBT (earnings before taxes – прибуток до вирахування податків),

NOPAT (net operating profit after tax – чистий операційний прибуток після сплати податків),

OIBDA (operating income before depreciation and amortization – операційний дохід до вирахування амортизаційних відрахувань).

EBITDA (earnings before interest, taxes, depreciation and amortization – прибуток до вирахування відсотків, податків і амортизації основних засобів і нематеріальних активів).

Історично показник EBITDA використовувався для визначення здатності компанії до обслуговування боргу, тобто даний показник в поєднанні з показником чистого прибутку служив джерелом інформації про те, яку суму процентних платежів може забезпечити компанія в найближчій перспективі. В першу чергу EBITDA користувалися інвестори, які розглядали компанію не як довгострокову інвестицію, а в якості сукупності активів, які можна вигідно продати окремо, при цьому EBITDA характеризував величину, яка може бути спрямована на погашення кредитів.

Існують два підходи до визначення EBITDA, одна на основі чистого прибутку, а інша - на основі операційного прибутку (формули 1 та 2):

$$\text{EBITDA} = \text{Чистий прибуток} + \text{Податок на прибуток} + \text{Витрати на сплату відсотків} + \text{Амортизація} \quad (1)$$

$$\text{EBITDA} = \text{Операційний прибуток (EBIT)} + \text{Амортизація} \quad (2)$$

Ці формули застосовують зовнішні користувачі – аналітики, які не мають доступу до бухгалтерських даних компанії. Важливо пам'ятати, що компанії використовують свої власні методики розрахунку EBITDA, які враховують «не грошові доходи та витрати компанії», до яких відноситься

амортизація, переоцінка, курсові різниці, а також суттєві разові витрати компаній, наприклад списання активів суттєвої вартості.

Зовнішньому аналітику під час аналізу доцільно розрахувати EBITDA самостійно та порівняти з показником, який опублікувала компанія, для розуміння масштабів можливої маніпуляції.

Показник EBITDA - це розробка успішного інвестора результати, якого конкурують з рекордами Баффета: голови Liberty Media Джона Малона. Піонер кабельної індустрії придумав цей показник в 1970-х роках, щоб залучити кредиторів та інвесторів до його стратегії левериджного зростання (LBO), яка використовувала борг та реінвестувала прибуток, щоб мінімізувати податки [8].

Протягом 1980-х років інвестори та кредитори, які брали участь у левериджних угодах з придбання (LBO), знайшли EBITDA корисним для оцінки можливості компаній обслуговувати борг, який буде включений до угоди про придбання. Оскільки викуп, швидше за все, спричинить зміну структури капіталу та податкових зобов'язань, є сенс виключити відсоткові та податкові витрати з прибутку. Оскільки амортизаційні відрахування є негрошовими витратами, вони не вплинуть на здатність компанії обслуговувати цей борг, принаймні в найближчій перспективі. [8]

Покупці LBO, як правило, обирали компанії з мінімальними або поміркованими планами капітальних витрат у найближчій перспективі, тоді як їхня власна потреба у фінансуванні угод з придбання змусила їх зосередитися на коефіцієнті покриття відсотків за кредитами, який порівнює основну операційну прибутковість, представлену показником EBITDA, з витратами на обслуговування боргу.

Під час «бульбашки доткомів» у 1990-х роках показник EBITDA набув сумнівної репутації, оскільки деякі компанії використовували його для перебільшення своїх фінансових результатів. Це дозволяло їм демонструвати позитивну прибутковість, ігноруючи значні витрати, пов'язані з

амортизацією, податками та відсотками, що вводило в оману інвесторів щодо реального фінансового стану компаній [9].

Існують й інші негативні приклади застосування EBITDA. У 2018 році цей показник набув ще більшого негативного розголосу після того, як компанія WeWork Companies Inc., провайдер спільного використання офісних приміщень, подала проспект для первинного публічного розміщення акцій (IPO), в якому визначила свій "скоригований показник EBITDA" як такий, що не включає загальні та адміністративні витрати, а також витрати на збут і маркетинг [10].

Тому під час аналізу EBITDA необхідно пам'ятати, що він не є показником GAAP, методика його розрахунку чітко не регламентована і може відрізнятися в різних компаніях. Нерідко компанії надають перевагу показнику EBITDA над чистим прибутком, оскільки він дозволяє їм «виглядати краще». Важливим тривожним сигналом для інвесторів є ситуація, коли компанія, яка раніше не звітувала про EBITDA, починає показувати цей показник у своїх результатах. Це може статися, якщо компанія взяла значні позики або відчуває зростання капітальних витрат і витрат на розвиток. У таких випадках показник EBITDA може відвернути увагу інвесторів від проблем компанії.

Серед критиків EBITDA є також відомий успішний інвестор Уорен Баффет. Він зауважує: поширеною помилкою є думка, що EBITDA відображає грошові надходження. Однак, на відміну від вільного грошового потоку (FCF), EBITDA не враховує вкладення в необоротні активи. Одним з найпоширеніших критичних зауважень до EBITDA є те, що він передбачає, що прибутковість є результатом продажів та операційної діяльності - так, ніби активи та боргове навантаження компанії не потребують фінансування. Цитуючи Баффета: "Невже керівництво думає, що зубна фея оплачує капітальні витрати?" [11]

EBIT (earnings before interest and taxes – прибуток до вирахування відсотків і податків). Прибуток до вирахування відсотків і податків (EBIT)

показує операційну прибутковість компанії. EBIT розраховується як дохід мінус витрати без урахування податків та відсотків. Формули для розрахунку 3, 4:

$$\text{EBIT} = \text{Дохід від реалізації} - \text{Собівартість реалізації} - \text{Операційні витрати} \quad (3)$$

$$\text{або} \\ \text{EBIT} = \text{Чистий прибуток} + \text{Відсотки} + \text{Податки} \quad (4)$$

EBIT також часто називають операційним прибутком і прибутком до сплати відсотків і податків. Ототожнювати EBIT з операційним прибутком є хибним, оскільки компанії при його розрахунку так само проводять коригування та одноразові чи негрошові операції. Отже EBIT буде дорівнювати операційному прибутку лише в разі, якщо ми не коригуємо його при розрахунку та додаткові параметри.

Показник EBIT корисний для порівняння результатів діяльності подібних компаній в одній галузі. EBIT не коректно порівнювати в різних секторах. Наприклад, виробничі компанії мають більшу собівартість, ніж компанії, що надають послуги. Компанії в капіталомістких галузях зі значними основними засобами на балансі, як правило, фінансуються за рахунок боргових зобов'язань з відсотковими витратами.

Інвестори використовують показник EBIT, щоб припустити, як працює бізнес без урахування податків і витрат на структуру капіталу. EBIT також вирівнює «умови гри», коли інвестори порівнюють кілька компаній з різними податковими ставками.

EBIT - це показник операційної ефективності компанії. Оскільки він не враховує непрямі витрати, такі як податки та відсотки за кредитами, він показує, скільки компанія заробляє від своєї основної діяльності.

В розрахунок EBIT включається амортизація, що може призвести до різних результатів при порівнянні компаній у різних галузях. Якщо інвестор порівнює компанію зі значною кількістю основних засобів з компанією, яка

має невелику кількість основних засобів, амортизаційні витрати зменшують чистий дохід або прибуток. Крім того, компанії з великою сумою боргу, швидше за все, матимуть високі витрати на виплату відсотків. Показник EBIT не враховує відсоткові витрати і, таким чином, завищує потенціал прибутку компанії, особливо якщо компанія має значний борг.

Показник EBIT розкриває прибутковість діяльності суб'єкта господарювання без врахування податкової та фінансової політики. Позитивне значення EBIT показує, яку максимальну величину фінансових витрат може дозволити собі підприємство, зменшивши таким чином і податкові витрати без ризику отримати збитки. В той же час, віднімання відсотків і податків дозволяє абстрагуватися від структури капіталу організації (частки позикового капіталу) і податкових ставок, отримавши можливість порівнювати за цим показником на основі інтегрованої звітності різні підприємства.

Після виключення з показника EBIT виплачених відсотків за зобов'язаннями, отримаємо наступний показник, який характеризує відтворювальну функцію фінансового капіталу – EBT – це прибуток до вирахування податків. Прибуток до оподаткування є показником, що дозволяє порівнювати ефективність відтворення фінансового капіталу суб'єктів господарювання, що знаходяться в різних податкових юрисдикціях.

Earnings Before Tax (EBT) визначається декількома способами (формули 5, 6, 7):

$$\text{EBT} = \text{Sales Revenue} - \text{COGS} - \text{SG\&A} - \text{Depreciation and Amortization} \quad (5)$$

$$\text{EBT} = \text{EBIT} - \text{Interest Expense} \quad (6)$$

$$\text{EBT} = \text{Net Income} + \text{Taxes} \quad (7)$$

Якщо вже визначений показник EBITDA (або опублікований компанією), то можна застосувати наступну формулу 8:

$$\text{EBT} = \text{EBITDA} - \text{Витрати на знос і амортизацію} - \text{Виплата відсотків. (8)}$$

NOPAT (Net Operating Profit After Tax). Під час розрахунку NOPAT використовують дані щодо операційного прибутку (EBIT) з урахуванням коригувань на такі показники:

- витрати, пов'язані з обслуговуванням кредитів і позик (зокрема - комісії);
- лізингові платежі та аналогічні зобов'язання.

Формула NOPAT з урахуванням коригувальних сум буде наступною (9):

$$\text{NOPAT} = (\text{EBIT} + \text{K} + \text{L}) * (1 - \text{T}), \quad (9)$$

де, EBIT - прибуток до вирахування податків і відсотків, K - непроцентні витрати на обслуговування зобов'язань, L - платежі за договорами лізингу та аналогічними, T - ставка податку на прибуток.

$$\text{NOPAT} = (\text{Net Income} + \text{Tax} + \text{Interest Expense} + \text{any Non-Operating Gains/Losses}) \times (1 - \text{tax rate}) \quad (10)$$

Використовують також спрощений варіант формули для розрахунку NOPAT:

$$\text{NOPAT} = \text{EBIT} \times (1 - \text{tax rate}) \quad (11)$$

OIBDA (Operating Income Before Depreciation And Amortization – Операційний дохід до вирахування амортизаційних відрахувань). На відміну від EBITDA, відправною точкою показника є операційний прибуток, а не чистий прибуток.

$$\text{OIBDA} = \text{OI} + \text{D} + \text{A} + \text{Tax} + \text{Interest} \quad (12)$$

де:

OI=Operating Income, D=Depreciation, A=Amoritization

EBIT і EBITDA розрізняються тільки за однією статтею витрат - амортизацією. Вона являє собою знос і зниження цінності майна. Коли в організації багато обладнання і дорогих інструментів, вона робить великі амортизаційні відрахування. Такий вид "паперових" витрат знижує прибуток. Аналітики частіше користуються показником EBITDA - через врахування амортизації він краще показує реальні грошові потоки, «неочищений» дохід, який залежить тільки від результату діяльності компанії.

Відмінність OIBDA в тому, що в ньому враховується тільки операційна частина, тобто регулярні доходи і витрати. Тому OIBDA не залежить від одноразових операцій або нарахувань, наприклад курсової різниці, однієї угоди, судових витрат. Простими словами, OIBDA показує ефективність за основною діяльністю. За ним можна визначити стан підприємства, не враховуючи його нерегулярні витрати.

Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямі.

У результаті проведеного дослідження встановлено, що альтернативні показники прибутковості (Non-GAAP), зокрема EBITDA, EBIT, EBT, NOPAT та OIBDA, відіграють важливу роль у фінансовому аналізі сучасних компаній. Їх застосування дає змогу отримати більш гнучке та деталізоване уявлення про операційну ефективність бізнесу, особливо в умовах змінної структури капіталу, галузевих відмінностей та разових факторів. Однак водночас такі показники не є уніфікованими та стандартизованими, що створює ризики маніпулювання фінансовими результатами та дезінформації користувачів звітності.

Проаналізовані приклади з практики компаній (Merck, WeWork, інші), а також позиція таких авторитетних інвесторів, як Воррен Баффетт, демонструють, що недобросовісне або надмірно ліберальне тлумачення показників EBITDA та подібних до нього метрик може призводити до суттєвого викривлення оцінки фінансового стану компанії. Запровадження вимог SEC до обов'язкового розкриття погодження з GAAP-показниками є спробою зменшити ці ризики, однак проблема залишається актуальною.

Перспективи подальших досліджень полягають у формалізації методологічних підходів до розрахунку Non-GAAP показників, розробці галузевих стандартів або рекомендацій щодо їх застосування, а також у вивченні впливу цих метрик на поведінку інвесторів, кредиторів і аналітиків. Окремим напрямом може стати інтеграція Non-GAAP показників із нефінансовими індикаторами (наприклад, ESG-факторами) для формування цілісної аналітичної платформи, що забезпечує більш повну оцінку вартості бізнесу.

Література

1. Добровольська О. В., Дуброва Н. П. Показники EBIT та EBITDA в аналізі фінансової звітності: методичний підхід. Інфраструктура ринку, 2021, №52, с. 157–161. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2021/52_2021/30.pdf
2. Малинка К. С., Лободзинська Т. П. Показники EBITDA та OIBDA: економічний зміст та особливості обчислення. Інфраструктура ринку, 2017, № 7, с. 381–386. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/7_2017_ukr/66.pdf
3. Зубков С. О., Колесник А. О., Зюбан А. М. Управління вартістю торговельної мережі на основі моделі EBITDA. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг, 2011, № 1, с. 305–312. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2011_1_46
4. McVay S. E., Rodriguez-Vazquez E. A., Toynbee S. M. Experience with Non-GAAP Earnings and Investors' Pricing of Exclusions. The Accounting Review, 2024, Vol. 99, No. 3, pp. 397–427. URL: <https://publications.aaahq.org/accounting-review/article-abstract/99/3/397/11828>
5. Mohapatra S., Raghunandan K. Do Investors Value EBITDA or Operating Profit? Evidence from India. IIM Bangalore Working Paper No. 637, 2021. URL: <https://www.iimb.ac.in/sites/default/files/2021-03/WP%20No.%20637.pdf>
6. Merck & Co., Inc. Merck Announces Third-Quarter 2017 Financial Results. *Merck.com*, 27 жовтня 2017. URL: <https://www.merck.com/news/merck-announces-third-quarter-2017-financial-results/>

7. U.S. Securities and Exchange Commission. (2003). *Conditions for Use of Non-GAAP Financial Measures*. Release No. 33-8176. URL: <https://www.sec.gov/rule-release/33-8176>
8. EBITDA: Definition, Calculation Formulas, History, and Criticisms. *Investopedia*, 2023. URL: <https://www.investopedia.com/terms/e/ebitda.asp>
9. Berman, K., & Knight, J. How EBITDA Can Mislead. *Harvard Business Review*. 2009, November 19. URL: <https://hbr.org/2009/11/how-ebitda-can-mislead>
10. Newquist, C. Let's All Have a Good Laugh at WeWork's Stupid 'Community Adjusted Ebitda' (UPDATE). *Going Concern*. 2018, April 26 URL: https://www.goingconcern.com/wework-adjusted-ebitda-non-gaap/?utm_source
11. Buffett, W. (2000). *Letter to Shareholders*. Berkshire Hathaway Inc. URL: <https://www.berkshirehathaway.com/2000ar/2000letter.html>

References

1. Dobrovolska, O.V. and Dubrova, N.P. (2021), "EBIT and EBITDA indicators in the analysis of financial reporting: methodological approach", *Infrastruktura rynku*, vol. 52, pp. 157-161. available at: http://www.market-infr.od.ua/journals/2021/52_2021/30.pdf (Accessed 15 Apr 2025).
2. Malynka, K. S. and Lobodzynska, T. P. (2017), "EBITDA and OIBDA indicators: economic content and calculation features", *Infrastruktura rynku*, vol. 7, pp. 381-386. available at: http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/7_2017_ukr/66.pdf (Accessed 15 Apr 2025).
3. Zubkov, S.O. Kolesnyk, A.O. and Ziuban, A.M. (2011), "Value management of a retail chain based on the EBITDA model", *Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh*, vol. 1, pp. 305-312. available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2011_1_46 (Accessed 15 Apr 2025).
4. McVay, Susan E., Rodriguez-Vazquez, Emilio A. and Toynbee, Shane M. (2024), "Experience with Non-GAAP Earnings and Investors' Pricing of Exclusions", *The Accounting Review*, Vol. 99, No. 3, pp. 397-427. available at: <https://publications.aaahq.org/accounting-review/article-abstract/99/3/397/11828>

(Accessed 15 Apr 2025).

5. Mohapatra, Sudipta and Raghunandan, Karthik (2021), "Do Investors Value EBITDA or Operating Profit? Evidence from India", IIM Bangalore Working Paper, vol. 637, available at: <https://www.iimb.ac.in/sites/default/files/2021-03/WP%20No.%20637.pdf>

(Accessed 15 Apr 2025).

6. Merck & Co., Inc. (2017), "Merck Announces Third-Quarter 2017 Financial Results", Merck.com, October 27, available at: <https://www.merck.com/news/merck-announces-third-quarter-2017-financial-results/> (Accessed 15 Apr 2025).

7. U.S. Securities and Exchange Commission. (2003), "Conditions for Use of Non-GAAP Financial Measures", available at: <https://www.sec.gov/rule-release/33-8176> (Accessed 15 Apr 2025).

8. Investopedia. (2023), "EBITDA: Definition, Calculation Formulas, History, and Criticisms", Investopedia. available at: <https://www.investopedia.com/terms/e/ebitda.asp> (Accessed 15 Apr 2025).

9. Berman, K. and Knight, J. (2009, November 19), "How EBITDA Can Mislead", Harvard Business Review,. available at: <https://hbr.org/2009/11/how-ebitda-can-mislead> (Accessed 15 Apr 2025).

10. Newquist, C. (2018, April 26), "Let's All Have a Good Laugh at WeWork's Stupid 'Community Adjusted Ebitda' (UPDATE)", Going Concern, available at: https://www.goingconcern.com/wework-adjusted-ebitda-non-gaap/?utm_source (Accessed 15 Apr 2025).

11. Buffett, W. (2000), "Letter to Shareholders", Berkshire Hathaway Inc., available at: <https://www.berkshirehathaway.com/2000ar/2000letter.html> (Accessed 15 Apr 2025).

Стаття надійшла до редакції 15.04.2025 р.