



Roe ve roi: fark nedir? (örneklerle)

Yatırımcılar ve finans uzmanları, kârlarını ve başarılarını ölçmek için çok çeşitli araçlar kullanır. Öz sermaye getirisi ve yatırım getirisi, bir şirketin finansal sağlığı hakkında fikir veren iki yaygın araçtır. Yatırım yapmak veya finans alanında kariyer yapmakla ilgileniyorsanız, bunların her birini nasıl kullanacağınızı öğrenmek sizi başarıya hazırlayabilir.

ÖZ SERMAYE GETİRİSİ (ROE) NEDİR?

Öz kaynak kârlılığı, bir şirketin öz sermayesine dayalı olarak finansal performansını ölçmek için kullanılan bir orandır. ROE, işletme yöneticilerinin, çalışmalarının mali yönleriyle ilgili yönetim ve karar verme süreçlerine odaklanmasına yardımcı olabilir. ROE, şirketin borcunu hesaba katmaktan ziyade, işletmenin varlıklarını kâr etmek için ne kadar etkili kullandığını belirler.

Yatırımcılar, bir şirketin büyüüp büyüemeyeceğini ve yatırımları etkin bir şekilde kullanıp kullanamayacağını belirlemek için ROE'yi kullanır. Bu nedenle, şirketlerin sektörleri için ortalamanın üzerinde bir ROE için çaba göstermeleri en iyisidir. Yatırımcılar bir şirketi rakiplerinden biriyle karşılaştırdığında, ROE'si daha yüksek olanın yatırımcının finansal desteğini alma olasılığı daha yüksek olabilir.

YATIRIM GETİRİSİ (ROI) NEDİR?

Yatırım getirisi, bir şirketin bir yatırımdan elde ettiği finansal getiriyi ölçmek için kullanılan bir orandır. Bu, şirket yöneticilerine şirketin mali durumu hakkında bir anlayış sağlar. Yatırım getirisi, profesyonellerin yatırım yapıp yapmama konusunda karar vermelerine yardımcı olmak için herhangi bir yatırımın karlılığına odaklanır. Bu oran, şirketin yatırımlarına kapsamlı bir genel bakış sağlamak için borcu hesaba katar.

Yatırım getirisi, profesyonellerin bir hisse senedi yatırımını veya pazarlama kampanyasını değerlendirmek gibi çeşitli amaçlar için kullanabilecekleri çok yönlü bir ölçümdür. Yüksek bir Yatırım getirisi, ye sahip olmak en iyisi olsa da bu hesaplama belirli bir yatırım ile ilgili risk düzeyini dikkate almayabilir. Risk analizi gibi diğer yardımcı finansal ölçütlerle birlikte Yatırım getirisi, kullanmak daha yararlı bilgiler sağlayabilir.

ROE VE ROI

ROE ve ROI, işletme yöneticileri ve yatırımcılar için benzersiz amaçlara hizmet eden iki farklı orandır. Her biri, bir işletmenin finansal sağlığı hakkında uzman bir bakış açısı sağlayarak profesyonellerin bilinçli finansal kararlar almasına olanak tanır. Bu oranlar, farklı değerler hesapladıkları için birbirinin yerine kullanılamaz. Bu metrikler arasındaki bazı benzerlikler ve farklılıklar şunları içerir:

AMAÇ

Finansal uzmanları bir şirketin parasal durumu hakkında bilgilendirirken her oran farklı bir amaca hizmet eder. Öz sermaye getirisi, bir şirketin yatırımcılarının ve hissedarlarının katkıda bulunduğu parayı ne kadar etkili bir şekilde yönettiğini ölçer. Odak noktası, bir şirket içindeki stratejik finansal yönetimdir. Yatırım getirisi, şirket için bir yatırımın karlılığını ölçer. Bir şirketin belirli bir ticari girişime para yatırması durumunda alabileceği potansiyel parasal getiri tahmin etmeye yardımcı olur.

FORMÜL

ROE ve ROI, karşılık gelen oranı hesaplamak için farklı formüller kullanır. Her formül, iki denkleme ayırt etmeye yardımcı olan farklı finansal veriler gerektirir.

ROE için kullanılan formül:

Öz kaynak kârlılığı = net gelir / öz kaynak (şirket varlıkları- borç)

ROI formülü:

Yatırım getirisi = net gelir / yatırım maliyeti

BAŞVURU

Şirket yöneticileri, finansal danışmanlar veya yatırımcılar bulgularını farklı şekilde kullanır. ROE oranları, profesyonellere bir şirketin rakipleri arasında nerede olduğunu söyler, böylece başarılı olup olmadığını belirleyebilirler. ROI oranları, bir şirketin belirli bir yatırımla ne kadar başarılı olduğunu bildirerek profesyonellerin işletmenin varlıklarını ne kadar iyi yönettiğini anlamalarına olanak tanır. Yatırım getirisi, yatırımlarının karlı olup olmadığını da paydaşlara bildirir çünkü yüksek bir yatırım getirisi, girişimin avantajlı olduğunu gösterir.

ROE hesaplama örneği

İşte bir ROE oranının nasıl hesaplanacağına dair bir örnek:

Bir yönetim kurulu, xyz ltd şti yönetim ekibini değerlendirmeyi planlıyor. ROE'sini hesaplayarak ekibin finansal yönetim uygulamalarının başarısını belirlemek istiyorlar. Şirketin net gelirinin 240.390 Türk Lirası ve öz kaynaklarının 150.000 Türk Lirası olduğunu gösteren ilgili verileri toplarlar. Hesaplama şöyle görünür:

* Öz kaynak kârlılığı = net gelir / öz kaynak *

* Öz kaynak kârlılığı = 240.390 / 150.000

* Öz kaynak kârlılığı = 1,6 veya %160 *

Yönetim kurulu, %160 ROE ile şirketin en büyük rakibinin %10 üzerinde olduğu sonucuna varıyor. Bu, yönetim ekibinin finansal varlıkları başarıyla yönettiğini gösterir. Yönetim kurulu bu verileri yöneticilere olumlu geribildirim sağlamak için kullanır.

ROI HESAPLAMA ÖRNEĞİ

İşte bir ROI hesaplaması örneği:

Bir yatırımcı geçen yıl qwerty Ltd Şti 1.200 dolar değerinde hisse satın aldı . Hisselerini şimdi satarlarsa 2.140 dolar kazanırlar. Yatırımın başarılı olup olmadığını belirlemek için mevcut yatırım getirilerini hesaplamak istiyorlar. Hesaplama şöyle görünür:

* Yatırım getirisi: net gelir / yatırım maliyeti *

* Yatırım getirisi = 2140 / 1200

* Yatırım getirisi = %1,78 veya %178 *

Bu formül, yatırımın karlı olduğunu gösterir. Hisselerini bugün satarlarsa, yatırımcı yatırımlarından yüksek bir getiri elde edecekti. Bu oran, yatırımcıyı elinde tutmaya ikna eden bu yatırımın gelecekteki potansiyel büyümesi hakkında fikir verir.

ROE VE ROI'Yİ KULLANMAK İÇİN İPUÇLARI

ROE ve ROI denklemlerini kullanırken dikkat edilmesi gereken birkaç nokta:

Verileri gözden geçirin: Her iki denklemi de hesaplamadan önce rakamlarınızı kontrol etmeniz önemlidir. Bu, hesaplamalarınızın doğru olduğuna dair güvence sağlar.

Doğru denklemi kullandığınızdan emin olun: ROI ve ROE birbirinin yerine kullanılmadığından, istediğiniz yanıtları elde etmek için doğru denklemi kullanıp kullanmadığınızı kontrol etmeniz gerekir. Bu, sonuçları işinize doğru bir şekilde uygulamanızı sağlar.

Hedeflerinizi tanımlayın: Bu farklı finansal ölçütleri uygulamanın başka bir yolu da hedef belirlemektir. Ortaya çıkan oranlardan yola çıkarak firmanızın hedeflerine ulaşip ulaşmadığını ya da aşip aşmadığını belirleyerek başarısını ölçebilirsiniz.

Başkalarıyla iş birliği yapın: Sonuçları uygulama yeteneğinizi geliştirmek için kuruluştaki birden çok departmandan gelen verileri kullanmayı düşünün. Örneğin, ürün satışları üzerindeki etkisini belirlemek için pazarlama verilerini kullanabilirsiniz.

Büyük miktarda veri toplayın: ROI ve ROE hesaplamalarınızın doğruluğunu artırmak için mümkün olduğunca çok veri toplayın. Daha fazla veri, iş uygulamalarınıza uygulayabileceğiniz daha rafine iç görümlere yol açabilir.