

Анализ бизнес-модели и финансового состояния компании

Приобретенные навыки и компетенции:

- Умение определять тип бизнес-модели (капитализация vs. профит) на основе анализа EBITDA margin, распределения прибыли и целей владельца.
- Навык расчета ключевых финансовых показателей (EBITDA, EBITDA margin) для диагностики состояния бизнеса.
- Способность давать аргументированные рекомендации по смене бизнес-модели для достижения стратегических целей.

Расчет основных показателей:

- $EBITDA = \text{Чистая прибыль} + \text{Налог} + \text{Амортизация} + \text{Проценты по заёмным капиталам}$
- Проценты по заёмным капиталам (в кейсе задания нет). Сумма налога на упрощёнке — 6% от суммы доходов без учёта расходов.
- $EBITDA \text{ margin} = EBITDA / \text{Выручка} \times 100$.

Сумма налога - $17\,942\,741 \times 6\% = 1\,076\,564,46$

EBITDA - $4\,994\,109,54 + 1\,076\,564,46 + 2\,040\,000 + 0 = 8\,110\,674$

EBITDA margin - $8\,110\,674 / 17\,942\,741 \times 100 = 45\%$

Состояние бизнес-модели компании профит, т.к. EBITDA margin более 20%.

Рекомендация:

требуется вложение в сегменты, которые приносят больше всего денег

- Развитие технологий. Инвестиции в исследования и разработки помогут компании улучшить свои технологии и предложить клиентам более качественные услуги. Это также поможет компании оставаться впереди конкурентов.
- Улучшение качества обслуживания. Компания должна сосредоточиться на улучшении качества обслуживания клиентов. Это включает в себя быструю и эффективную поддержку клиентов, а также предоставление высококачественных услуг.
- Партнёрство и сотрудничество. Сотрудничество с другими компаниями и партнёрами может помочь расширить клиентскую базу.

- Маркетинг и продвижение. Разработка эффективной маркетинговой стратегии и активное продвижение услуг компании помогут привлечь больше клиентов и повысить узнаваемость бренда