

В продолжение темы Топикстартера представляю свой вариант расчета рентабельности компании начавшей свой бизнес по производству и монтажу модульных ограждений ЗаборЛего.

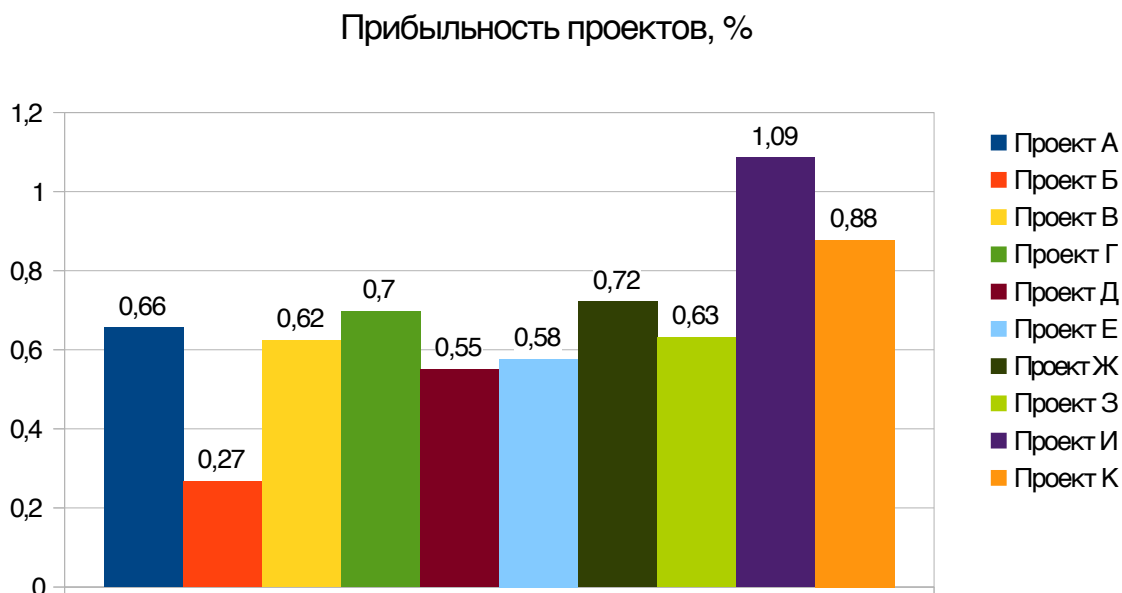
По истечении почти года после покупки технологии ЗаборЛего производства модульных ограждений организация «N» обратилась ко мне с просьбой провести оценку бухгалтерской и управленческой документации, финансовых показателей и, возможно, дать рекомендации по корректировке дальнейшей работы. Здесь я приведу только общую оценку финансового результата деятельности «N» за первые 3-и квартала 2014 г.

Первый квартал 2014 года фактически нулевой по прибыли, т. к. строительный сезон фактически начинается со второго квартала.

За II и III квартал выручка организации составила более 3 миллионов рублей, прибыльность по проектам удастся удерживать на среднем уровне около 60%



что дает рентабельность продаж около 40%.



Чистая прибыль за II квартал — 591 820 р.

Выручка за тот же период - 1 728 360 р.

Рентабельность продаж за II квартал = $591\,820 / 1\,728\,360 = 0,34$

	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Рентабельность продаж	0	0,34	0,57	

и рентабельность активов на уровне 130%.

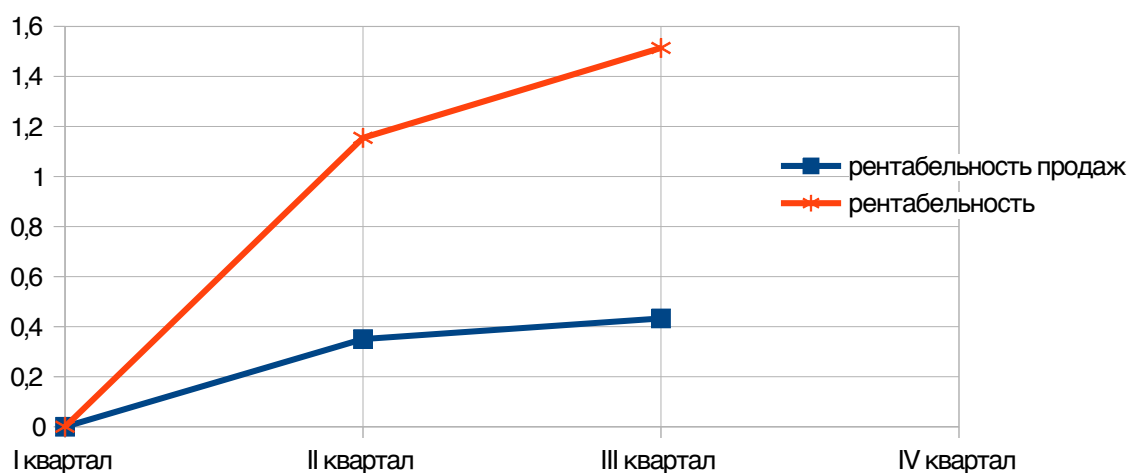
Активы на начало II квартала — 396 000 р., на конец — 629 060 р.

Рентабельность предприятия за II квартал = $591\,820 / ((396\,000 + 629\,060) / 2) = 1,15$

	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Рентабельность	0	1,15	1,51	

Показатели III квартал рассчитывались аналогично, финансовые результаты еще лучше, что

Рентабельность и
рентабельность продаж (2014 год)



говорит о эффективности предприятия и неплохих перспективах на будущее. Тем не менее, еще есть возможности для роста:

- увеличение продаж за счет большего количества крупных проектов;
- продажи в зимний период (вне строительного сезона) с использованием различных стимулов (скидок, продажи в кредит и пр.), что будет является своеобразным «заделом» на работу в сезон.