

1. ЗАКЛЮЧЕНИЕ ФИНАНСОВОГО ДИРЕКТОРА

Лаборатория прибыльна; сокращение денежной позиции носит инвестиционный, а не убыточный характер.

Устойчивая прибыль при росте выручки 33% YoY. За 6 месяцев накоплена чистая операционная прибыль 3 371 775 руб., что превышает выплаченные дивиденды 1 611 800 руб. с профицитом 1 759 975 руб. Месячная EBITDA-маржа 27,6% и квартальная 25,0% подтверждают операционную состоятельность модели; чистая рентабельность после налогов превышает отраслевой ориентир 5-10%.

Отрицательный денежный поток - следствие CAPEX, не убытка. Чистый денежный поток месяца (111 552) обусловлен совокупным давлением CAPEX 352 910 руб. и дивидендов 432 100 руб. при свободном потоке 673 458 руб. За 6 месяцев инвестиции в оборудование 1 895 254 руб. превысили операционный кэш на 782 440 руб. - денежная позиция снижается вследствие инвестиционной фазы, а не операционных потерь. Данные за отдельные дни месяца отсутствуют; показатели могут быть скорректированы при закрытии периода.

Приоритет периода - восстановление резерва ликвидности. Денежная позиция 1 729 070 руб. покрывает 0,6 месяца операционных расходов при минимальном нормативе 2 236 446 руб. (3 месяца постоянных расходов); дефицит 507 376 руб. Рекомендован мораторий на дивиденды и CAPEX до достижения минимального норматива резерва.

ВЫРУЧКА

3,66 млн

к году ▲ +33,2% · факт

EBITDA

1,01 млн

маржа 27,6% · мес.

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

0,73 млн

рентабельность 20,0% · мес.

ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА

1,73 млн

запас 0,6 мес · факт

СВОБОДНЫЙ ПОТОК (FCF)

0,67 млн

за месяц · факт

Витрина - за отчётный месяц (прибыль + выручка = маржа месяца); квартальные (скользящие 3 мес) цифры используются в структуре затрат, где месячная доля искажается партионными закупками.

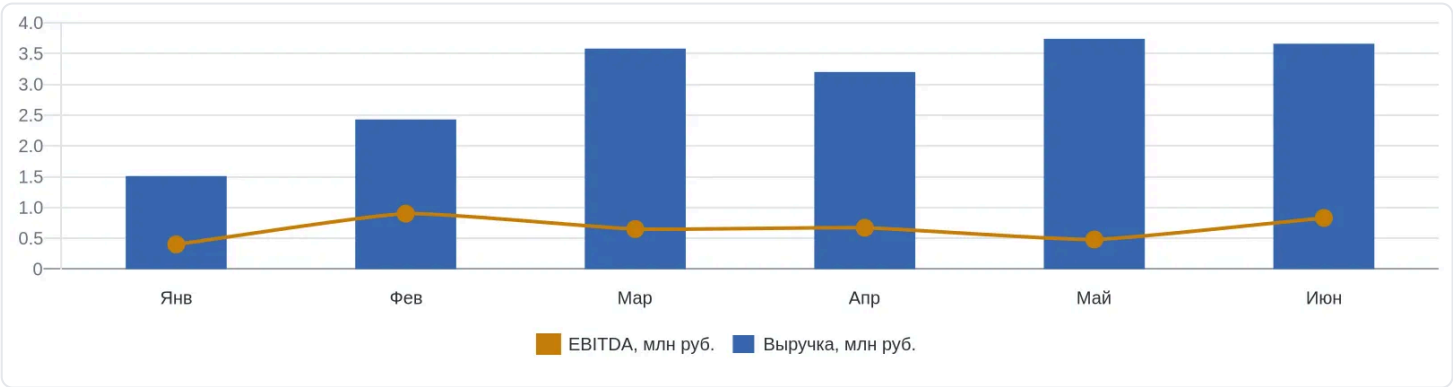
2. РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ И СТРУКТУРА P&L

ПОКАЗАТЕЛЬ	КВАРТАЛ (3 МЕС)	МЕСЯЦ · ИНДИК.
Выручка	10 597 769	3 662 821
- Себестоимость, COGS (материалы + производственный ФОТ)	(6 000 766)	(1 986 156)
= Маржинальный доход (валовая маржа)	4 597 003 · 43,4%	1 676 665 · 45,8%
- Операционные расходы, OPEX (аренда, администрация, маркетинг; без налогов)	(1 942 649)	(666 151)
= EBITDA (до налогов) ▼	2 654 354 · 25,0%	1 010 514 · 27,6%
- Амортизация (D&A)	(292 436)	(97 479)
= EBIT (до налогов)	2 361 918 · 22,3%	913 035 · 24,9%
- Налоги	(679 506)	(179 433)
= Чистая операционная прибыль	1 682 412 · 15,9%	733 602 · 20,0%

Квартал - репрезентативный период (сглаживает партионные закупки); месяц - индикативно, не окончательно, возможны отклонения. Цель EBITDA 30-40%. ▲/▼ - к предыдущему кварталу. EBITDA - операционный результат до амортизации, процентов и налогов.

Рентабельность: Квартальная EBITDA-маржа 25,0% находится ниже целевого диапазона 30-40%; месячное значение 27,6% улучшает картину, однако суждение строится по кварталу. Отклонение объясняется структурой затрат (материалы у верхней границы, нулевой бюджет развития продаж), а не системным сбоем модели; чистая рентабельность после налогов превышает отраслевой ориентир.

3. ВЫРУЧКА И EBITDA, 6 МЕСЯЦЕВ



4. ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ (CAPITAL ALLOCATION)

ПОКАЗАТЕЛЬ	КВАРТАЛ (3 МЕС)	МЕСЯЦ · ИНДИК.
EBITDA (операционная, до налогов)	2 654 354	1 010 514
- Налоги	(679 506)	(179 433)
- Обслуживание долга	(722 956)	(157 623)
= Операционный поток к распределению (после налогов и долга)	1 251 892	673 458
- Капитальные затраты, CAPEX (инвестиции в развитие)	(1 126 254)	(352 910)
= Денежный поток к распределению после CAPEX	125 638	320 548
- Распределение прибыли (дивиденды)	(860 100)	(432 100)
= Изменение денежной позиции за период	(734 462)	(111 552)
Денежная позиция на начало периода	2 463 532	1 840 621
Денежная позиция на конец периода	1 729 070 ▼ 29,8% квартал	1 729 070 ▼ 6,1% месяц

Ключевой вывод. Бизнес прибылен, но ликвидность ниже норматива. Приоритет месяца - приостановить распределение и направить свободный поток на восстановление резерва.

Прибыль (начисление): за 6 месяцев чистая операционная прибыль **3 371 775 руб.** покрывает дивиденды **1 611 800 руб.**, профицит 1 759 975 руб.; модель не убыточна.

Ликвидность (денежный поток): сокращение позиции - следствие CAPEX, не операционного убытка; за месяц распределение превысило FCF после CAPEX на **111 552 руб.**, позиция на **507 376 руб.** ниже норматива.

РЕШЕНИЕ ПО РАСПРЕДЕЛЕНИЮ · СЛЕДУЮЩИЙ МЕСЯЦ	
Свободный поток к распределению, прогноз по уровню месяца: операционный поток – кредиты	673 458 руб.
Минимальный норматив резерва (3 мес × 745 482)	2 236 446 руб.
Денежная позиция сейчас	1 729 070 руб.
Дефицит ликвидности до норматива	507 376 руб.
Решение: приоритет резерва: денежная позиция ниже минимального норматива Дивиденды 0 · резерв 673 458 · CAPEX 0 руб.	дефицит закрывается за 0,8 мес

5. ЭФФЕКТИВНОСТЬ - СТРУКТУРА ЗАТРАТ И УСТОЙЧИВОСТЬ

Статус - по скользящему кварталу: месячная доля искажается партионными закупками.

СТРУКТУРА ЗАТРАТ	КВАРТАЛ (3 МЕС), %	МЕСЯЦ, %	НОРМА	СТАТУС
Материалы (цирконий, керамика, металл)	25,5%	25,6%	22-26%	• ВНИМАНИЕ
ФОТ производственный (техники, керамисты)	31,2%	28,6%	30-35%	• В НОРМЕ
ФОТ администрации	8,9%	6,5%	8-12%	• В НОРМЕ
Совокупный ФОТ	40,1%	35,2%	≤50%	• В НОРМЕ
Аренда	1,9%	2,7%	2-6%	• В НОРМЕ
Развитие продаж (B2B)	0,0%	0,0% (0 руб.)	2-5%	• ВНИМАНИЕ
Долговая нагрузка (Leverage)	6,8%	4,3%	<20%	• В НОРМЕ

ТРЕБУЕТ ВНИМАНИЯ

- Материалы 25,5% квартала - у верхней границы норматива 22-26%: риск выхода за норматив при изменении структуры заказов или росте закупочных цен; провести аудит закупок и сверить наценку на материалоёмкие изделия.
 - Развитие продаж 0% квартала (ориентир 2-5%): бюджет на привлечение новых клиник-заказчиков не выделяется - приток новых заказчиков не обеспечен, рост зависит только от текущих клиентов. Выделить 2-3% выручки (~73-110 тыс. руб./мес.) и запустить работу менеджера с клиниками до осеннего пика спроса.
 - EBITDA-маржа квартала 25,0% - ниже целевого диапазона 30-40%: отклонение обусловлено давлением материалов у верхней границы и нулевым бюджетом развития продаж; контролировать динамику в следующем квартале.
- В норме:** Производственный ФОТ, административный ФОТ, совокупный ФОТ, аренда, кредитная нагрузка - в пределах нормативов.

УСТОЙЧИВОСТЬ - НАСКОЛЬКО БИЗНЕС ДАЛЁК ОТ ТОЧКИ УБЫТКА	ЗНАЧЕНИЕ
Точка безубыточности (BEP), выручка/мес	1 718 608 руб.
Фактическая выручка/мес	3 662 821 руб.
Запас прочности по выручке (margin of safety) на сколько может упасть выручка до точки убытка	+53,1%
Маржинальность (contribution margin)	43,4%

6. ПРИОРИТЕТНЫЕ ДЕЙСТВИЯ МЕСЯЦА

- 1

Ввести мораторий на дивиденды и CAPEX на июль 2026: направить весь свободный поток (~673 тыс. руб.) на восстановление резерва ликвидности - устранение дефицита 507 376 руб. до минимального норматива 2 236 446 руб.
- 2

Провести аудит закупочных цен на материалы (цирконий, керамика, металл) и сверить прайс на материалоёмкие изделия с фактической себестоимостью: квартальная доля 25,5% у верхней границы норматива - потенциал снижения материалоёмкости на 1-2 п.п. даёт ~35-70 тыс. руб. дополнительной маржи в месяц.
- 3

Выделить бюджет на развитие продаж 2-3% выручки (~73-110 тыс. руб./мес.) и запустить работу менеджера с клиниками в июле-августе: низкий сезон - оптимальное окно для переговоров с новыми клиниками-заказчиками и расширения пула до осеннего пика спроса.

Данные. Отсутствуют операции за дни: 6, 7, 14, 20, 27, 28. Показатели месяца могут быть скорректированы после внесения операций за эти дни.