

Леухина К.В.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.В. Майорова
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: economicsmivlgu@gmail.com*

Диверсификация производства как один из способов управления финансовыми результатами деятельности предприятия

Управление финансовыми результатами деятельности предприятия занимает центральное место в деловой жизни хозяйствующих субъектов. Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования, целесообразным их размещением и эффективным использованием [2]. Одним из эффективных способов повышения прибыли и рентабельности предприятия является диверсификация производства.

Разработаем бизнес-план по предоставлению клиентам нового вида услуг на примере исследуемого предприятия ООО «Альфа-М», которое является торгово-сервисным центром - официальным дилером АвтоВАЗ. Дополнительным видом услуг можно предложить открытие автомойки, что является удачным решением, т.к. осмотр и ремонт в сервисном центре осуществляется только чистого автомобиля. К тому же ООО «Альфа-М» располагает необходимой площадью для оборудования автомойки.

Таким образом, автомойка оказывает услуги по мойке машин, ее полировке, химической уборке салона, мойке двигателя.

Основную конкуренцию будут составлять крупные, известные во всем городе предприятия, но таких автомоек в городе две. Главные методы борьбы с конкурентами – более выгодные предложения, акции, скидки, качественные услуги, их доступность, эффективная реклама. Огромным преимуществом нашей автомойки является то, что она находится в одном комплексе с сервисным центром, поэтому спрос на наши услуги будет обеспечен в течение всего года. Потенциальные клиенты – мужчины и женщины в возрасте 25-55 лет, имеющие автомобиль.

SWOT-анализ позволяет выявить преимущества и недостатки, а также сильные и слабые стороны выбранной деятельности [1]. Главное преимущество в нашем случае - наличие юридического лица, т.е. организационно-правовые вопросы (создание юридического лица, выбор системы налогообложения и т.п.) уже решены, наличие в комплексе сервисного центра, что обеспечивает постоянный спрос на предоставляемые услуги, хорошая деловая репутация организации; наличие сайта у организации; наличие административного персонала, который будет обслуживать не только сервисный центр, но и автомойку; выгодное расположение.

Автомойка будет работать по тому же графику, что и торгово-сервисный центр (300 часов в месяц). Работать будут две бригады по 2 человека. Административный персонал, бухгалтерия, а также сайт организация уже имеет.

Организационно-правовые вопросы по осуществлению нового вида услуги можно решить внесением изменений в действующий устав организации и добавлением нового вида деятельности. Также для открытия автомойки необходимо получить санитарно-эпидемиологическое заключение, разрешения комитета архитектуры, санэпидстанции, управления охраны окружающей среды, пожарной охраны и охраны труда на оказание услуг по мытью транспортных средств.

Автомойка находится в одном комплексе с сервисным центром, что позволяет поддерживать спрос на услуги в течение всего года, а не только в сезон, стоимость предоставляемых услуг в течение года не будет зависеть от сезона. Следует доработать сайт и сообщить клиентам о предоставлении новой услуги. Помимо этого необходимо разместить рекламу на рекламных щитах, а также в местных СМИ.

Поскольку помещение для автомойки уже есть, его необходимо только оборудовать. Необходимо наладить систему поступления воды, ее последующей фильтрации, очищения, вывода. В число необходимых приспособлений входят такие инструменты, как пылесосы, ручные мойки, компрессорные установки.

Расходы на открытие автомойки составят 940 000 рублей. Отметим, что ООО «Альфа-М» не располагает собственными денежными средствами для открытия автомойки, поэтому данные средства будут заемными. Банк может предоставить ООО «Альфа-М» кредит в размере 940 000 рублей на 2 года под 15% годовых. Ежемесячные расходы составят 205 000 рублей. Прогнозируемый ежемесячный доход 245 000 рублей. Чистая прибыль – 40 000 рублей. Срок окупаемости проекта – 2 года. Рентабельность продаж – 16,3%.

Возможные риски: форс-мажорные обстоятельства, *высокие требования СЭС, сезонное снижение спроса на услуги, слабый уровень рабочих кадров, риски технологические.*

Таким образом, разработанный бизнес-план открытия автомойки, как нового вида услуг ООО «Альфа-М», позволит данной организации увеличить в будущем прибыль организации, привлечь новых клиентов, вследствие чего увеличится спрос на все предлагаемые товары и услуги. Для реализации данного проекта ООО «Альфа-М» будет вынуждено привлечь заемные средства сроком на 2 года, что на этот период повлечет незначительное ухудшение финансового положения организации, снижение уровня платежеспособности. Но через 2 года кредит будет погашен, а мойка начнет приносить прибыль, в результате чего финансовое положение ООО «Альфа-М» значительно улучшится. Так, ежегодная прибыль автомойки составит 480 000 рублей. На наш взгляд, реализация данного проекта положительно отразится на финансовых результатах деятельности анализируемого предприятия.

Литература

- 1.Ефимова О.В. Финансовый анализ. – М.: Омега-Л, 2014 г. - 351 с.
- 2.Журкина Т.А., Коротеев В.П. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия // Российское предпринимательство. – 2015 г. - №16. – С. 323-328