

Андреева Анна Игоревна, студентка ОСУН

ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский московский государственный строительный университет», Москва, Россия

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Стопроцентной гарантии успеха не существует. Любое предприятие вынуждено функционировать в условиях неопределенности. Но можно существенно снизить финансовые риски благодаря диверсификации.

Ключевые слова: диверсификация, производство, продукция.

Annotation: There is no 100% guarantee of success. Any company is forced to operate in conditions of uncertainty. But financial risks can be significantly reduced due to diversification.

Keywords: diversification, production, products.

Слово «диверсификация» образовано двумя латинскими терминами – «diversus» («разный») и «facere» («делать»). Собственно, в самом названии и заложен основной смысл. Диверсификация – это создание многопрофильного производства, расширение ассортимента продукции.

Главная цель – сформировать инвестиционный портфель таким образом, чтобы в случае падения доходов, получаемых от одних инвестиций, рост доходов от других сгладил ситуацию и компенсировал это падение. Максимального эффекта можно достичь, добавляя в портфель различные активы [1; 3].

Диверсификация повышает рентабельность предприятия, при этом финансовые риски значительно снижаются. Применяя диверсификацию на

практике, предприятие становится более конкурентоспособным, а значит, более прибыльным.

Диверсификация бывает связанная и несвязанная. В России наиболее часто можно встретить связанную диверсификацию. Например, когда компания, занимающаяся программным обеспечением, начинает параллельно производить компьютерные игры или приложения для смартфонов. Или, например, авиакомпания решает заняться страхованием или обслуживанием самолетов. Несвязанная диверсификация встречается значительно реже. С ней связано больше финансовых рисков, так как компания начинает осваивать новый вид деятельности, следовательно, не всегда может правильно просчитать перспективы.

У любой идеи всегда есть сторонники и противники. Сторонники диверсификации утверждают, что диверсифицированные компании обладают большей устойчивостью. Противники диверсификации считают, что компании с множеством направлений деятельности плохо управляемы и зачастую имеют проблемы с рентабельностью, поскольку убытки неперспективных производств покрываются за счет прибыльных [2].

К плюсам диверсификации относят:

- устойчивость компании в случае кризиса;
- распределение финансов между направлениями с целью инвестирования в новые виды бизнеса;
- возможность расширения ассортимента товаров и услуг, а значит, некоторые преимущества перед другими компаниями.

К минусам относят:

- сложности с планированием и бюджетированием разных направлений;
- трудности с управлением разных направлений бизнеса, никак не связанных между собой;
- риски, возникающие при вложении денежных средств в убыточные направления (убытки снизят общую доходность);

- сложности в расчетах между разными бизнес-направлениями.

При диверсификации бизнеса успех основывается на умении просчитывать не только экономические выгоды, но и возможные убытки.

Среди наиболее популярных вариантов открытия нового бизнеса можно выделить:

- сделки слияний и поглощений (когда приобретается уже действующий бизнес);
- открытие совместного производства;
- учреждение филиалов, дочерних компаний и т. п.

В последнее время наибольшей популярностью пользуются сделки слияний и поглощений. У готового бизнеса, как правило, уже имеются выходы на целевой рынок, налаженные торговые связи, есть клиентура. Из рисков в данном случае можно выделить вероятность приобретения долгов и переоценку бизнеса.

Если создается новая компания, то она, конечно, будет находиться «под крылом» у корпорации, но необходимо предусмотреть все затраты, связанные с открытием нового бизнеса, наладить снабжение, нанять грамотный персонал, найти клиентов и т. п.

Совместное производство – удобный и наименее болезненный способ получения доступа к новым видам бизнеса. Однако следует помнить, что если компания не будет иметь на руках контрольного пакета акций, она не сможет самостоятельно принимать решения и рассчитывать на стопроцентную прибыль. Расходов в данном случае будет меньше, но и доходов будет меньше тоже.

Чтобы добиться оптимального результата, необходимо, прежде всего, определить, в чем заключается оригинальность и конкурентоспособность данного производства, какие факторы отличают его от прочих подобных. Если определяющим фактором является цена, нужно постараться снизить себестоимость продукции при помощи инвестиций, если – качество, необходимо приложить усилия для его улучшения, если успех достигается при

помощи маркетинга и сбыта, вкладываться нужно непосредственно в эти составляющие бизнеса.

Диверсификация подразумевает под собой освоение новых рынков сбыта, новых отраслей, позволяет снизить издержки на выпуск единицы продукции, повышает рентабельность. Рентабельность – соотношение издержек и полученной прибыли. Определить рентабельность можно, исходя из данных бухгалтерского баланса.

Различают следующие показатели рентабельности: рентабельность продаж, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала и др. Рентабельность продаж – соотношение сальдированного финансового результата продаж и себестоимости продукции, товаров, работ, услуг. Если финансовый результат продаж отрицательный, значит, бизнес терпит убытки.

Расчет рентабельности продаж можно осуществить по следующей формуле:

$$РП = (ПП/СТ) \times 100\%, \text{ где}$$

ПП – прибыль (убыток) от продаж;

СТ – себестоимость продаж .

Рентабельность активов – соотношение сальдированного финансового результата и стоимости активов. Если финансовый результат отрицательный, значит, бизнес в убытке.

Расчитать рентабельность активов можно по следующей формуле:

$$РА = (ПН/СА) \times 100\%, \text{ где}$$

ПН – прибыль (убыток) до налогообложения ;

СА – суммарная стоимость активов.

Рентабельность собственного капитала считается самым значимым показателем деятельности предприятия. Рассчитывается он как отношение

чистой прибыли к среднегодовой стоимости собственного капитала. Увеличения рентабельности можно достичь 2 способами: увеличением прибыли и снижением издержек.

Собираясь заняться планированием в диверсифицированной компании, необходимо учитывать специфику каждой из отраслей бизнеса. В большинстве случаев диверсификация делает бизнес более устойчивым, помогает ему быстрее приспособиться к меняющимся условиям рынка. Благодаря диверсификации, можно получать доход от разных направлений деятельности. Однако важно помнить, что для благополучного исхода дела необходимо грамотно планировать затраты и учитывать особенности ведения бизнеса.

Библиографический список:

1. Грант, Р. М. Современный стратегический анализ/ Р.М.Грант. – СПб: Питер, 2011. – 544 с.
2. Гуриева, Л. К. Стратегия диверсифицированного маркетинга современной компании 2014/Л. К. Гуриева, Ф. Н. Доева. – <http://nauka-rastudent.ru/12/2294/>
3. Стрикленд, А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа/А. Дж. Стрикленд, А. А. Томпсон-мл. – Учеб. пос. М.: Вильямс, 2012. – 928 с.