

УДК 338.31

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ГЕОСМА»

Щербакова А. В., студент гр. 272-об, III курс
Амурский государственный университет
г. Благовещенск

В современной динамичной бизнес-среде обеспечение финансовой устойчивости и эффективного управления ресурсами является ключевым фактором успешной деятельности организации. ООО «Геосма» не является исключением, и для обеспечения устойчивого развития необходимо постоянное совершенствование финансового состояния компании.

Компания ООО «Геосма», расположена по адресу: Амурская обл., г. Благовещенск, ул. Амурская, д. 7 зарегистрирована 22.08.2002. Основным видом деятельности является производство санитарно-технических работ, монтаж отопительных систем и систем кондиционирования воздуха, всего зарегистрировано 21 вид деятельности по ОКВЭД. Связи с другими компаниями отсутствуют.

Исходя из анализа финансовых показателей ООО «Геосма» за период с 2022 года по 2024 год, выявлены ряд проблем, которые требуют немедленного вмешательства для совершенствования финансового состояния компании.

1. Снижение рентабельности: в период с 2022 по 2024 год наблюдается существенное снижение рентабельности продаж, активов и собственных капиталов компании. Это указывает на неэффективное использование ресурсов и требует пересмотра стратегии для увеличения рентабельности и обеспечения устойчивого роста.

2. Ухудшение маржинальной прибыли: снижение маржинальной прибыли и отрицательный темп изменения этого показателя свидетельствуют о проблемах в экономической деятельности компании.

Целью разработки мероприятий является создание стратегии, которая позволит ООО «Геосма» эффективно управлять финансовыми ресурсами, повысить конкурентоспособность и обеспечить устойчивый рост прибыли.

Мероприятие 1: Оптимизация цен на услуги в сравнении с конкурентами. Поскольку в данной отрасли имеется достаточно много конкурентов, следует к ценообразованию относиться с большей осмотрительностью с учётом конкурентных цен на услуги. Потенциальные покупатели выбирают место для совершения покупок, ориентируясь в том числе и на уровень цен в той или иной организации. Если же скорректировать ценообразование услуг и установить более привлекательные цены в сравнении с конкурентами, то у ООО «Геосма» увеличится потребительский спрос, в следствие чего

увеличится объем продаж и, соответственно, выручка и валовая прибыль компаний.

Для начала рассмотрим цены на услуги, пользующиеся популярностью среди покупателей и имеющиеся в пяти организациях жилищно-коммунальных. Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительный анализ цен на популярные услуги жилищно-коммунальных организаций.

Услуги	Стоимость, руб.			
	ООО «Геосма»	ООО «Жилищник»	ООО «САНТЕХ СП»	ООО «КОНЦЕПТ»
Монтаж отопительных систем и систем кондиционирования воздуха	от 3500	от 3000	от 2800	от 2900
Производство электромонтажных работ	от 4000	от 4200	от 3500	от 3600
Ремонт машин и оборудования	от 3000	от 2500	от 2000	от 2300
Работы геологоразведочные	от 1800	от 1500	от 1400	от 2000
Средняя цена на услуги:	3075	2800	2425	2700

Как видно из таблицы, у ООО «Геосма» цены выше основных конкурентов на данные услуги.

Рассмотрим зависимость между следующими факторами – цены на услуги и выручка компании. Результаты представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Сравнение зависимости выручки от средних цен на услуги

Показатель	ООО «Геосма»	ООО «Жилищник»	ООО «САНТЕХ СП»	ООО «КОНЦЕПТ»
Выручка в 2022 г., млн. рублей	71,9	121	95	110
Средняя цена на услуги, руб.	3075	2800	2425	2700

Как видно из анализа, есть средняя обратная связь между ценами на услуги и выручкой компаний. То есть, чем ниже цена основные услуги, тем выше объем выручки компаний.

Благодаря анализу можно сделать вывод, что для ООО «Геосма» важно оптимизировать цены и сравнивать стоимость на различные услуги с конкурентными организациями, необходимо сократить стоимость некоторых

услуг для большего покупательского спроса и соответствующего роста выручки от продаж.

Снижение цен на услуги компании ООО «Геосма» может быть достигнуто следующим способом:

- Внедрение системы автоматизации мониторинга и управления оборудованием: Установка датчиков и устройств удаленного управления на оборудование для мониторинга его состояния и производительности может помочь предотвратить аварии и сбои, а также оптимизировать процессы технического обслуживания.

Рассмотрим подробней, что потребуется для внедрения системы автоматизации и мониторинга управления оборудованием в таблице 3.

Таблица 3 – Анализ внедрения системы автоматизации мониторинга и управления оборудованием ООО «Геосма»

Мероприятие	Сроки	Ответственные	Затраты, руб.
Установка датчиков на оборудование	2 месяца	Инженер-технолог	450000
Установка устройств удаленного управления	1 месяц	Системный администратор	200000
Настройка программного обеспечения для мониторинга	2 недели	Инженер-программист	80000
Обучение сотрудников работе с новой системой	1 неделя	HR-специалист	15000
Итого	3 месяца и 3 недели	-	745000

Анализ таблицы позволяет сделать следующие выводы:

1. Общий срок внедрения системы составляет 3 месяца и 3 недели, что является приемлемой временной рамкой для такого масштабного проекта.

2. Общие затраты на внедрение системы составляют 745 000 рублей. Это включает в себя стоимость оборудования, программного обеспечения, а также расходы на обучение персонала. Учитывая потенциальные выгоды в виде увеличения производительности и снижения риска аварийных ситуаций, эти затраты могут окупиться в будущем.

Данное мероприятие позволит приблизиться к увеличению уровню выручки компании на конец 2025 года.

Рассчитаем потенциальный уровень выручки компании методом достижимого роста предприятий по модели А. Раппапорта в таблице 4.

Таблица 4 – Потенциальный объём выручки ООО «Геосма»

Показатель	Методика расчёта	Результат
------------	------------------	-----------

Коэффициент достижимого роста	$K_D = \frac{(C_k + H C_k - D) * (1 + L) * O / B_0}{1 - P * (1 + L) * O} - 1$	0,085
Потенциальный уровень выручки, тыс. рублей	$Bp1 = Bp0 * (1 + K_D)$	82895

Итого возможная достижимая выручка предприятия 82895 тыс. руб., следовательно, эффективная реализация мероприятия, которое улучшает финансовое состояние предприятия, может быть подтверждена ростом выручки.

Также для того чтобы увеличить выручку, необходимо привлекать новых клиентов. Прочитав отзывы о работе ООО «Геосма» на сайт 2GIS, можно сделать вывод, что не все клиенты довольны качеством оказываемых услуг.

Мероприятие 2:

Разработать маркетинговые мероприятия для привлечения новых клиентов и увеличения объема продаж. Для этого необходимо:

- Провести рекламные кампании в местных СМИ, таких как газеты, радио или рекламные щиты.
- Поощрять довольных клиентов оставлять положительные отзывы и рекомендации о компании, предлагая им бонусы или скидки за рекомендации новых клиентов.

В среднем в ООО «Геосма» за сутки поступает от 2 до 4 заявок на проведение работ, а с помощью рекламы количество заявок увеличиться в два раза.

Постоянные клиенты компании имеют возможность сотрудничества на абонентской основе. Такая форма взаимодействия позволяет получать регулярные услуги по мониторингу и диагностике неисправностей сети, их устраниению, подготовке к отопительному сезону и т.д. Кроме того, ООО «Геосма» берет на себя все обязательства по подготовке документов и их передаче в надзорные органы, а также по взаимодействию с соответствующими государственными службами.

Рассмотрим все необходимые затраты для проведения маркетинговой стратегии в таблице 5.

Таблица 5 – Анализ затрат для проведения маркетинговых мероприятий в ООО «Геосма»

Мероприятие	Сроки	Ответственные	Затраты, руб.
Анализ рынка и целевой аудитории	3 недели	Маркетолог	30000
Запуск рекламной кампании в социальных сетях	1 месяц	Маркетолог	50000

Создание лояльной программы для клиентов	1 месяца	CRM-специалист	65000
Итого:	2 месяца и 3 недели	-	145000

Внедрение маркетинговых мероприятий займет 2 месяца и 3 недели и потребует общих затрат в размере 145 000 рублей. Это довольно эффективно распределенные ресурсы, учитывая масштаб и цели предприятия.

Реализация предложенных мероприятий представляет собой не только возможность преодолеть текущие финансовые трудности, но и создание основы для устойчивого развития и конкурентоспособности компании в будущем.

Список литературы:

1. Мясоедов С.А. Методические проблемы процесса экономического прогнозирования в системе недропользования // Право и экономика: монография (Чебоксары, 30 нояб. 2020 г.) / гл. ред. Э.В. Фомин – Чебоксары: ИД «Среда», 2020. – С.26-44. - ISBN 978-5-907313-89-7.
2. Акимова, Н.А. Монтаж, техническая эксплуатация и ремонт электрического и электромеханического оборудования / Н.А. Акимова, Н.Ф. Котеленец, Н.И. Сентюрихин. - Вологда: Инфра-Инженерия, 2020. - 304 с.