

# КАК ОЦЕНИТЬ ВЫГОДУ НОВОГО ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

По окончании года компании подводят итоги работы, определяют стратегии развития на следующий год. Некоторые компании планируют открыть новые направления деятельности. По мнению наших спикеров, оценить финансовую выгоду нового вида деятельности недостаточно: даже если финансовый результат в числах не впечатляет, стратегически новое направление может быть успешным.



УЧИТЫВАЙТЕ НЕ ТОЛЬКО ПРЯМЫЕ ДОХОДЫ,  
НО И КОСВЕННЫЕ ВЫГОДЫ

**Виталий Романов,**  
основатель маркетингового агентства NICKLICK

– Определить финансовый результат нового вида деятельности можно через анализ доходов и расходов, связанных с этим направлением.

Начинаем с расчета общей суммы вложений. Это могут быть затраты на маркетинг, закупку оборудования, обучение сотрудников.

Затем смотрим на доходы, которые принес новый вид деятельности. Это может быть выручка от продаж, дополнительный трафик на сайт и тому подобное. Важно учитывать не только прямые доходы, но и косвенные выгоды.

Представим, что компания запустила онлайн-курсы по маркетингу. Инвестиции в проект составили 1 миллион рублей (аренда оборудования, оплата труда преподавателей, реклама). За первые несколько месяцев компания заработала полтора миллиона рублей.

Здесь важно понимать, что прибыль — это не просто разница между доходами и расходами. Нужно учитывать налоги, амортизацию оборудования и другие факторы. Чтобы точно сказать, каков финансовый результат, нужно провести детальный анализ всех этих аспектов.

Если проект окупился и начал приносить прибыль, можно считать, что финансовый результат положительный. Однако если компания видит, что проект не только приносит деньги, но и повышает лояльность клиентов, расширяет аудиторию и так далее, то даже если финансовый результат в числах не особо впечатляет, стратегически это может быть успешным направлением.



## ПРОСЧИТЫВАЙТЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ РИСКИ И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

**Виктор Лаврентьев,**  
генеральный директор проектно-строительной компании «Стадия П»

– Чтобы определить финансовый результат по новым видам деятельности, требуется выполнить следующие действия:

1. Выделите все расходы, связанные с новым видом деятельности, включая затраты на ресурсы, персонал, оборудование и маркетинг.

2. Определите ожидаемые доходы от нового вида деятельности на основе маркетинговых исследований, анализа конкурентной среды и планирования продаж.

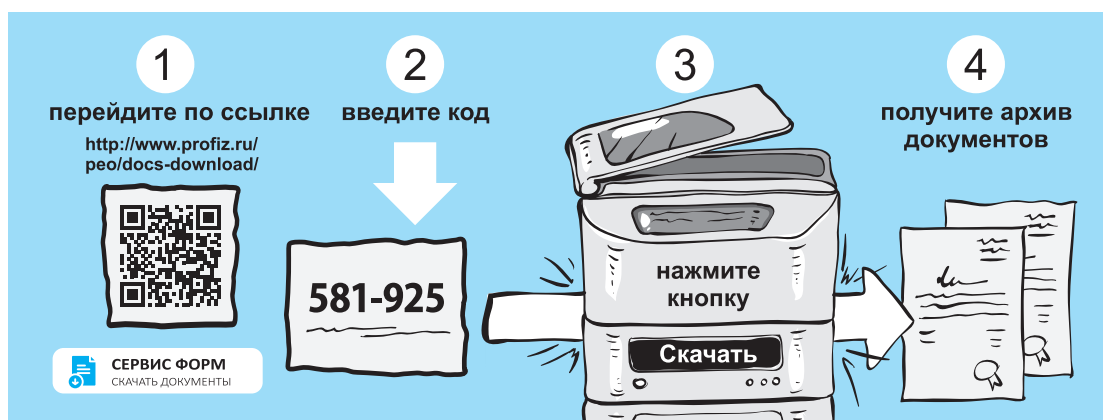
3. Вычтите все затраты из ожидаемых доходов, чтобы определить финансовый результат. Учтите амортизацию и налоги при расчете чистой прибыли.

4. Проанализируйте возможные риски, связанные с новым видом деятельности, и учтите их в расчетах. Это поможет определить, насколько надежны ваши прогнозы.

**Практический совет:** для более точного определения финансового результата используйте прогнозные данные, учитывайте потенциальные риски и неопределенности. Постепенно масштабируйте новый вид деятельности, чтобы избежать сильных финансовых потерь в случае неудачи.

Материалы подготовила **Марина Сипатова,**  
Нижегородское журналистское агентство «SS20» 📰

## Воспользуйтесь услугой **СЕРВИС** **ФОРМ** Скачайте формы документов из статей журнала\*



\* Для скачивания доступны формы документов, примеры расчетов, которые были приведены в текстах статей журнала.