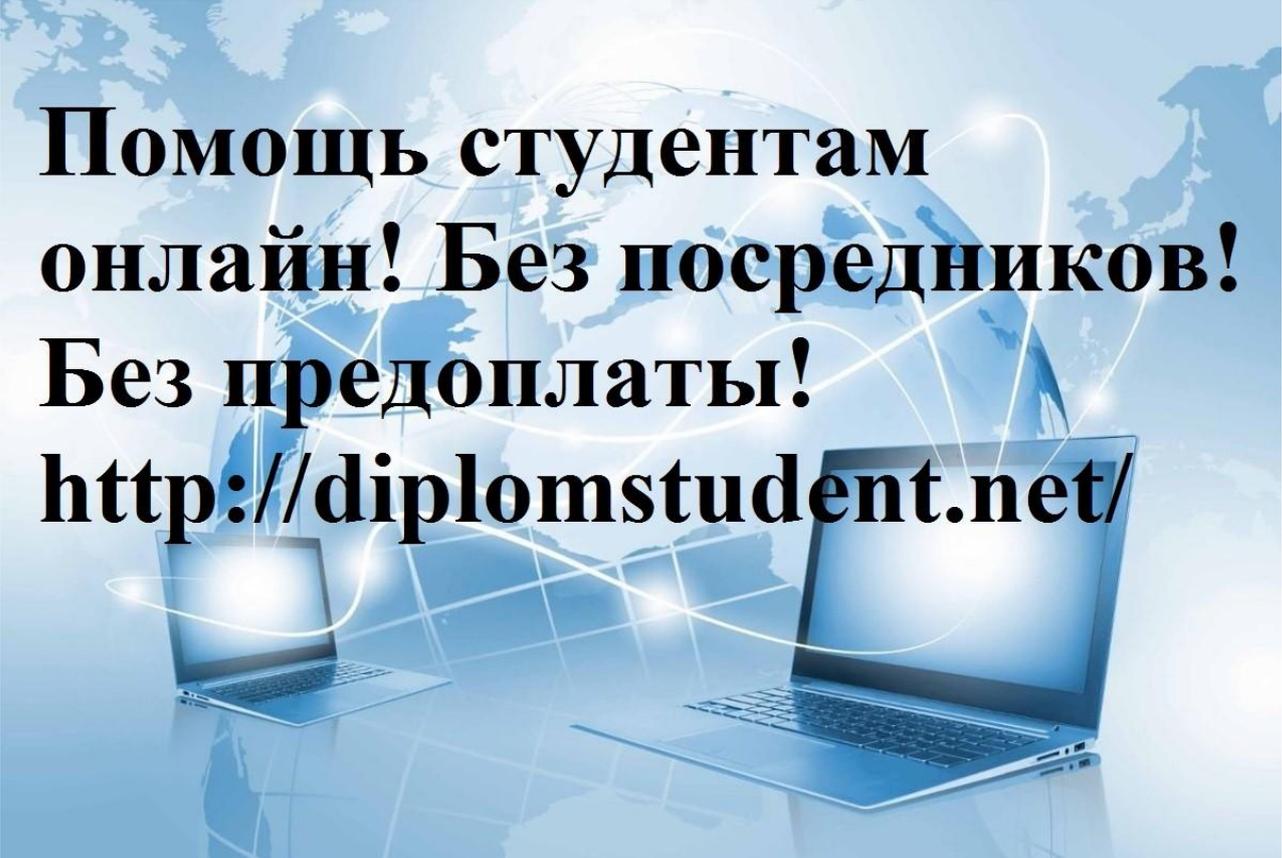


Титул

Доходы фирмы и их виды



**Помощь студентам  
онлайн! Без посредников!  
Без предоплаты!  
<http://diplomstudent.net/>**

## Содержание

Введение.....	3
Глава 1. Теоретические аспекты исследования доходов фирмы .....	5
1.1 Экономическое содержание дохода фирмы.....	5
1.2 Классификация дохода фирмы .....	9
1.3 Показатели, используемые для формирования и оценки доходов фирмы	13
Глава 2. Анализ доходов фирмы ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ».....	18
2.1 Общая характеристика ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ».....	18
2.2. Анализ динамики и структуры доходов ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ».....	22
2.3 Мероприятия по повышению доходов ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ».....	29
Заключение .....	38
Список использованных источников .....	40
Приложения .....	43

## Введение

Доход организации – это увеличение капитала предприятия за счет поступления активов и погашения обязательств. Доход является основным финансовым ресурсом и может быть представлен в виде выручки от продажи продукции, либо в виде поступлений, связанных с оказанием услуг и выполнением определенных работ.

**Актуальность исследования.** Доход фирмы является ключевым элементом успешного существования и развития бизнеса. Стабильный доход, выраженный в виде дивидендов и привлекающий новых инвесторов, способствует росту капитала компании, поэтому вопрос доходной деятельности предприятия становится центральным в контексте рыночной экономики.

В любой отрасли национальной экономики производители стремятся максимизировать доход, что становится ключевой целью производства. Однако они могут столкнуться с различными нестандартными ситуациями, требующими принятия решений, не связанных с увеличением прибыли. Например, для выхода на новые рынки могут быть необходимы снижение цен, дорогостоящие рекламные компании или введение экономических мер. Как правило, такие шаги всегда подчинены основной стратегической цели – достижению максимальной прибыли.

**Степень научной разработанности.** Проблемы управления, формы и виды доходности в коммерческой деятельности предприятий рассматривали в своих трудах исследователи О.Н. Антипина<sup>1</sup>, Л.Е. Басовский<sup>2</sup>, Г.П. Журавлева<sup>3</sup>, Е.А. Левина<sup>4</sup>, М.Ю. Малкина<sup>5</sup>, А.П. Воронин<sup>6</sup> и другие.

---

<sup>1</sup> Антипина О. Н., Вереникин А. О. Микроэкономика продвинутого уровня. Учебное пособие. — М.: Проспект. 2020. 184 с.

<sup>2</sup> Басовский, Л.Е. Микроэкономика: Учебник / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 224 с.

<sup>3</sup> Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева, Н.А. Поздняков, Ю.А. Поздняков. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 440 с.

<sup>4</sup> Левина Е. А., Покатович Е. В. Микроэкономика. Учебник и практикум для вузов. — М.: Юрайт. 2019. 674 с.

<sup>5</sup> Малкина, М.Ю. Микроэкономика: Учебник / М.Ю. Малкина. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 395 с.

<sup>6</sup> Воронин, А.П. Микроэкономика. Экономическая теория в вопросах и ответах: Учебное пособие / А.П. Воронин. - М.: Экономика, 2022. - 214 с.

**Целью** данной работы является разработка практических рекомендаций, направленных на увеличение доходов фирмы.

**Задачи:**

1. Исследовать теоретические аспекты доходов фирмы;
2. Провести анализ доходов фирмы ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ»
3. Предложить мероприятия по повышению доходов в ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ».

**Объектом** исследования является коммерческая компания ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ», которая работает на рынке электронной коммерции под брендом Voxberry и осуществляет доставку товаров из интернет-магазинов. **Предмет** исследования – доходы, расходы и прибыль предприятия ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ».

Методология исследования. В процессе написания курсовой работы применялись следующие методы: анализ литературных источников, анализ экономических показателей, классификация, синтез, дедукция, индукция, абстрагирование, обобщение, группировка и другие.

**Структура работы.** Курсовая работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованных источников и приложений. В первой теоретической главе дано понятие доходам фирмы, их классификация и описаны показатели, используемые для оценки формирования доходов компании. Во второй главе- практической описана характеристика анализируемого предприятия; проведен анализ доходов компании и предложены пути ее увеличения.

**Практическая значимость** исследования заключается в том, что предложенные рекомендации могут быть применены на практике ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ».

## **Глава 1. Теоретические аспекты исследования доходов фирмы**

### **1.1 Экономическое содержание дохода фирмы**

С развитием рыночной системы наблюдается увеличение числа различных организационных форм: акционерные общества, индивидуальные предприниматели, арендодатели и другие. Каждая из этих форм требует внимательного контроля за своей финансовой деятельностью. Важно учесть, что доходы могут быть получены не только от продажи товаров и услуг, но также от инвестиций, аренды, капитализации и других источников.

Получение дохода для любой организации – это не только цель, но и индикатор ее успешности и эффективности. Информация о доходах за определенный период позволяет руководителям анализировать не только прошлое, но и моделировать различные сценарии развития и разрабатывать стратегии для достижения поставленных целей предприятия.

Экономическая сущность доходов заключается в стремлении организаций и предприятий к максимизации своего дохода, а также многообразии источников их поступления<sup>7</sup>. Один из основных способов получения дохода – это продажа закупленных или произведенных товаров, а также предоставление услуг физическим и юридическим лицам.

С точки зрения экономики, процесс распределения доходов представляет собой не только покрытие издержек и убытков, возникающих в процессе производства товаров и оказания услуг, но также играет важную роль в формировании дохода для дальнейших инвестиций и развития бизнеса. Важно учитывать, что эффективное распределение доходов способствует устойчивому развитию экономики и обеспечивает удовлетворение потребностей как предприятий, так и потребителей. Экономическая сущность доходов организации заключается не только в их получении, но и в направлении этого дохо-

---

<sup>7</sup> Басовский, Л.Е. Микроэкономика: Учебник / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 224 с.

да на целевое развитие предприятия. Развитие может затрагивать различные аспекты, включая технические, экономические и социальные направления.

Изучая бухгалтерский учет, можно отметить, что процесс распределения чистого дохода в организации отражается в структуре расходов. Это связано с тем, что формирование информации о доходах и расходах предприятия помогает понять его финансовое состояние и эффективность деятельности.

Порядок отражения возникающих расходов регулируется все тем же положением о бухгалтерском учете<sup>8</sup> в Российской Федерации. Это положение определяет, что расходами являются выбытие имущества или денежных средств организации, а также возникновение обязательств, приводящих к уменьшению капитала. В соответствии с данным положением, расходы включают в себя различные затраты, которые организация осуществляет в процессе своей хозяйственной или финансовой деятельности<sup>9</sup>. Эти затраты могут быть материальными, связанными с производством продукции, оплатой труда работников, а также возникать в результате стихийных бедствий.

Экономическая сущность доходов организации тесно связана с эффективностью бухгалтерского учета, который требует четкого разделения расходов на различные категории. Расходы сегодня подразделяются на расходы на обычные виды деятельности и на прочие расходы, что позволяет более точно отслеживать финансовое состояние компании. Следует отметить, что в соответствии с положениями о бухгалтерском учете в Российской Федерации, расходы на обычные виды деятельности делятся на две основные группы. Первая группа включает расходы, связанные с приобретением сырья, материалов и иных запасов, которые в процессе хозяйственной деятельности ор-

---

<sup>8</sup> Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н (ред. от 11.04.2018) "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации" (Зарегистрировано в Минюсте России 27.08.1998 N 1598)

<sup>9</sup> Белоусова, И.Э. Микроэкономика: Базовый курс: Учебник для бакалавров / И.Э. Белоусова, И.В. Бубликова; Под ред. Г.А. Родина, С.В. Тарасова. - М.: Юрайт, 2021. - 263 с.

организации могут перейти на стоимость произведенной продукции, чем влияют на общую доходность.

Также, экономическая сущность доходов является ключевым аспектом финансовой деятельности организации. По ПБУ расходы, возникающие в процессе производства товаров и услуг, должны быть строго учтены по определенным экономическим элементам. Эти элементы включают в себя материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизацию и прочие затраты. Важно отметить, что организации и предприятия имеют возможность устанавливать собственные статьи затрат в своей учетной политике. Это позволяет им более гибко управлять финансовыми потоками и адаптировать учетные процессы под свои особенности<sup>10</sup>.

Для понимания экономической сущности доходов организации необходимо рассмотреть структуру сметы расходов, которые финансируются из прибыли. В эту смету включены следующие пункты:

- расходы на социальные нужды трудового коллектива;
- материальное поощрение работников;
- благотворительные цели;
- расходы на развитие производства.

Подробно рассмотрим каждый из вышеперечисленных пунктов. Начнем с расходов, направленных на улучшение и развитие производства. Сюда входят затраты на проектную и технологическую работу, исследования, совершенствование технологий, технологическое перевооружение механизмов и расширение производства. Эти расходы играют ключевую роль в повышении эффективности и конкурентоспособности организации.

Экономическая сущность доходов включает в себя широкий спектр финансовых операций, в том числе и распределение прибыли на социальные нужды. Это означает, что компания или организация выделяет определенную

---

<sup>10</sup>Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева, Н.А. Поздняков, Ю.А. Поздняков. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 440 с.

часть своих доходов на закупку социально-бытовых объектов и финансирование оздоровительных и культурных мероприятий.

Столь важное направление расходов также включает затраты на погашение долгосрочных кредитов и проведение природоохраняемых мероприятий. Например, установка фильтров, закупка земельных участков и оборудование для хранения вредных веществ - все это важные составляющие экономической деятельности, особенно в современном мире, где уделяется большое внимание экологии и устойчивому развитию.

Кроме того, экономическая сущность доходов может проявляться и через материальное поощрение работников. Это включает в себя выплаты денежных средств или предоставление материальных ценностей за особые достижения в различных сферах деятельности - от исследовательской до руководящей. Таким образом, доходы и расходы становятся неотъемлемой частью экономической жизни любой структуры или организации.

Благотворительные расходы предприятий направлены на поддержку социальных и благотворительных инициатив<sup>11</sup>. Они могут быть адресованы как отдельным лицам, так и организациям, работающим в сфере благотворительности. Такие расходы помогают компаниям не только улучшить свою репутацию, но и внести свой вклад в социальное развитие общества.

Таким образом, управление доходами и расходами для любой организации является ключевым аспектом финансового планирования, что включает в себя не только эффективное распределение средств, но и анализ эффективности использования финансовых ресурсов. Создание системы управления доходами и их дальнейшее совершенствование помогают организациям достигать своих целей и обеспечивать финансовую устойчивость. Для того, чтобы рассмотреть классификацию доходов, перейдем к следующему параграфу исследования.

---

<sup>11</sup> Ивасенко А. Г., Никонова Я. И. Микроэкономика. Учебное пособие. — М.: КноРус. 2020. 280 с.

## 1.2 Классификация дохода фирмы

Доход - это сумма всех поступлений, которые получает организация. Доходы фирмы классифицируются в зависимости от типа деятельности. Такая группировка даже закреплена в ПБУ (Положения бухгалтерского учета): доходы и расходы от обычных видов деятельности (ПБУ 9/99); прочие доходы и расходы (ПБУ 10/99)<sup>12</sup>. Рассмотрим подробнее.

### 1) Доходы от обычных видов деятельности.

К доходам от обычных видов деятельности относят выручку от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг (п. 5 ПБУ 9/99).

Есть отдельные виды доходов, которые могут быть как доходами от обычных видов деятельности, так и прочими доходами. Их отнесение к той или иной группе зависит от того, является ли такой доход предметом деятельности организации. Что относится к предмету деятельности, каждая организация определяет самостоятельно с учетом критерия существенности, систематичности доходов и иных факторов.

Доходами от обычных видов деятельности или прочими доходами могут признаваться:

- поступления от предоставления за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды (арендная плата);

- поступления от предоставления за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности (лицензионные платежи, включая роялти);

- поступления от участия в уставных капиталах других организаций.

---

<sup>12</sup> Доходы организации в отчетности. URL: [https://www.kontur-extern.ru/info/22735-doxody\\_organizacii\\_v\\_otchetnosti](https://www.kontur-extern.ru/info/22735-doxody_organizacii_v_otchetnosti)

Расходами по обычным видам деятельности признаются расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров, а также выполнением работ и оказанием услуг (п. 5 ПБУ 10/99).

Расходы по обычным видам деятельности группируются по следующим элементам (п. 8 ПБУ 10/99): материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация; прочие затраты.

Порядок ведения учета расходов по статьям затрат организация определяет самостоятельно с учетом своих потребностей<sup>13</sup>.

2) Прочие доходы. Прочими доходами являются поступления, не относящиеся к доходам от обычных видов деятельности. Корректная классификация доходов важна для правильного отражения финансового результата компании. Учет прочих доходов регулирует ПБУ 9/99 «Доходы организации» (утв. приказом Минфина от 06.05.1999 № 32н). Положение делит поступления организации на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы.

Все, что не отнесено к доходам по обычным видам деятельности, причисляется к прочим доходам. Положение приводит перечень доходов, которые необходимо включить в категорию «прочих»:<sup>14</sup>

-доходы от сдачи в аренду имущества, если предоставление в аренду не является предметом деятельности организации;

-доходы в качестве патентных платежей за предоставление прав на интеллектуальную собственность (лицензионные платежи), если это не является предметом деятельности организации;

-доходы от владения долей в уставном капитале сторонней организации, в том числе процентные доходы по ценным бумагам, если это не является предметом деятельности организации;

---

<sup>13</sup> Доходы и расходы по обычным видам деятельности. URL: <https://glavkniga.ru/situations/k502403>

<sup>14</sup> Что является прочими доходами в бухгалтерском учете? URL: [https://nalog-na-log.ru/buhgalterskij\\_uchet/vedenie\\_buhgalterskogo\\_ucheta/chto\\_yavlyatsya\\_prochimi\\_dohodami\\_v\\_buhgalterskom\\_uchete-23/](https://nalog-na-log.ru/buhgalterskij_uchet/vedenie_buhgalterskogo_ucheta/chto_yavlyatsya_prochimi_dohodami_v_buhgalterskom_uchete-23/)

- доходы от совместной деятельности (по договору простого товарищества);
- доходы от продажи имущества компании;
- доходы в виде процентов, начисляемых банком за пользование средствами компании;
- штрафные санкции, причитающиеся по контракту;
- безвозмездные поступления имущества;
- средства, поступившие в качестве компенсации причиненных убытков организации;
- доходы прошлых периодов (обнаруженные в текущем году);
- задолженность перед кредиторами с истекшим сроком исковой давности;
- положительная курсовая разница;
- результаты переоценки имущества.

Поступления, признаваемые прочими доходами, принимаются к учету по фактической стоимости, кроме следующих случаев:

- имущество, переданное безвозмездно, учитывается по рыночной стоимости, причем стоимость должна быть подтверждена документально либо независимым оценщиком;
- кредиторская задолженность с истекшей исковой давностью учитывается в таком же выражении, в котором была отражена в бухучете;
- переоценка имущества учитывается согласно методу, утвержденному в учетной политике;
- штрафные санкции за несоблюдение договорных условий, компенсация за убытки компании учитываются по стоимости, утвержденной решением суда либо принимаемой контрагентом-нарушителем;
- поступления от продажи имущества учитываются таким же образом и как выручка от продаж (п. 10.1 ПБУ 9/99).

Условия принятия к учету прочих доходов разнятся в зависимости от конкретного вида поступлений:

-поступления от штрафных санкций от контрагента признаются на дату вынесения судебного решения или признания контрагентом-должником;

-задолженность перед кредиторами - на дату истечения срока исковой давности;

-поступления от положительной переоценки имущества - на дату осуществления процедуры переоценки.

Для принятия к учету поступлений от продажи активов в качестве прочих доходов должны выполняться следующие условия:

-есть договор купли-продажи или иное документальное подтверждение права компании на данное поступление;

-можно определить сумму дохода в денежном выражении;

-продажа принесла экономическую выгоду компании;

-произошел переход права владения от продавца к покупателю;

-можно определить сумму расходов, связанную с продажей.

В случае отсутствия хотя бы одного перечисленного критерия поступившая оплата не может быть признана доходом, вместо него формируется кредиторская задолженность<sup>15</sup>.

Рассмотрим, что не относится к доходам и расходам. ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99 устанавливают перечень операций, которые не относятся ни к доходам, ни к расходам.

К доходам организации нельзя отнести:

-входящие НДС, акцизы, пошлины и подобные платежи;

-поступление денежных средств по договорам комиссии;

-поступившие авансы от покупателей;

-поступившие задатки;

-стоимость имущества, поступившего по договору залога;

---

<sup>15</sup> Что является прочими доходами в бухгалтерском учете? URL: [https://nalog-na-log.ru/buhgalterskij\\_uchet/vedenie\\_buhgalterskogo\\_ucheta/chto\\_yavlyatsya\\_prochimi\\_dohodami\\_v\\_buhgalterskom\\_uchete-23/](https://nalog-na-log.ru/buhgalterskij_uchet/vedenie_buhgalterskogo_ucheta/chto_yavlyatsya_prochimi_dohodami_v_buhgalterskom_uchete-23/)

-денежные поступления от должников по погашению кредитов и займов.

А в состав расходов не попадают следующие операции:

-затраты на приобретение основных средств, нематериальных активов и незавершенное строительство;

-выплаты по договорам комиссии;

-перечисленные поставщикам авансы;

-взносы в уставный капитал других компаний, затраты на покупку акций и долей;

-перечисления по погашению займов и кредитов.

Итак, выше была представлена классификация доходов формы, наиболее распространенная классификация применяется в зависимости от видов деятельности организации. Для оценки доходности компании применяется целая система показателей, для того, чтобы рассмотреть эту часть вопроса, перейдем к следующему параграфу исследования.

### **1.3 Показатели, используемые для формирования и оценки доходов фирмы**

Разница между доходами и расходами - это прибыль организации. В идеальных условиях доходы всегда больше расходов, следовательно, компания зарабатывает. Однако, может быть и наоборот: если расходы превышают доходы, формируется убыток.

Среди наиболее распространенных показателей, используемых при анализе доходов фирмы, можно выделить выручку, прибыль, рентабельность, маржинальность, денежный поток, дебиторская задолженность, точка безубыточности и другие. Каждый из вышеперечисленных критериев доходности предоставляет определенную информацию о финансовом состоянии компании и ее способности генерировать прибыль.

Выручка - это сумма денег, которую организация получила за продажу товара или оказание услуги. Прибыль - это сумма, которая остаётся, если из доходов вычесть расходы:

а)Переменные - например, себестоимость товаров, эквайринг, премии сотрудников, оплата подрядчикам. Этого вида трат может не быть, если компания ничего не продаст.

б)Производственные - к ним относится аренда производственных помещений и складов, их обслуживание, а также зарплаты сотрудникам, которые участвуют в процессе изготовления товаров.

в)Постоянные (административные) - в них входит аренда офиса, связь и интернет, зарплата бухгалтеру, директору и другим административным сотрудникам, а также аутсорсинговые услуги.

Производственные и административные расходы бизнес несёт даже в том случае, если ничего не продаёт. Постоянные (коммерческие) -это суммы, которые компания платит за продвижение: рекламные бюджеты, зарплата отдела продаж. Расходы ниже операционной прибыли — проценты по кредитам, амортизация, налоги, кроме НДФЛ для сотрудников.

Выручка от чистой прибыли отличается тем, что она всегда имеет положительное значение. Прибыль же может быть как положительной, так и отрицательной<sup>16</sup>.

Рентабельность является одним из основных показателей доходности предприятия. Рентабельность - это экономический показатель, который показывает в динамике эффективность использования каких-либо ресурсов. При этом, рентабельность бывает разных видов: валовая рентабельность, чистая рентабельность, рентабельность продаж и другие.

Рентабельность по чистой прибыли считают делением чистой прибыли на выручку. Аналогично рассчитываются и другие показатели рентабельности, в зависимости от вида рентабельности в расчет берется соответствующий

---

<sup>16</sup> В чём разница между выручкой и прибылью. URL: <https://business.yandex/praktika/vyruchka-i-pribyl-v-chem-raznica/>

щий показатель прибыли (валовая прибыль, прибыль от продаж, налогооблагаемая прибыль и т.д.).

Высчитывается рентабельность в виде числа или процента - этот показатель является коэффициентом. Если получившееся число меньше 0 - плохо, если больше, значит лучше.

Коэффициент оборачиваемости активов демонстрирует степень интенсивности использования организацией всей совокупности имеющихся активов<sup>17</sup>. Коэффициента оборачиваемости активов рассчитывается отношением выручки к среднегодовой стоимости активов. Высокий коэффициент оборачиваемости активов свидетельствует о том, что компания эффективно использует свои ресурсы для генерации дохода. Низкий же коэффициент может указывать на проблемы в управлении запасами, дебиторской задолженности или вложениях в неэффективные активы.

Кроме того, стоит уделить внимание показателю маржинальности. Маржинальность показывает, какая часть выручки компании остается в виде чистой прибыли после вычета переменных затрат. Высокая маржинальность говорит о том, что компания способна зарабатывать больше прибыли на каждом проданном товаре или услуге. Этот показатель особенно важен для компаний, занимающихся производством или торговлей, где малейшее изменение в ценах или объеме продаж может существенно повлиять на финансовые результаты.

ROI (возврат на инвестиции) - это важный финансовый индикатор, позволяющий оценить, насколько успешными были вложения. Если значение ROI превышает 0%, это говорит о том, что предприниматель заработал больше, чем потратил. Полученную прибыль можно направить на дальнейшее развитие бизнеса или использовать для личных нужд. В случае, если показатель равен или ниже 0%, это указывает на то, что вложенные средства не

---

<sup>17</sup> Киреев, А.П. Микроэкономика для продвинутых: задачи и решения: Учебное пособие / А.П. Киреев, П.А. Киреев. - М.: Вузковский учебник, ИНФРА-М, 2019. - 160 с.

оправдали себя и не принесли ожидаемой прибыли. В такой ситуации стоит задуматься о пересмотре стратегии инвестирования<sup>18</sup>.

Денежный поток-это еще один важный показатель, который называют «кэшфлоу» или движением денежных средств (ДДС). Суть в том, что показатели выручки и рентабельности отражают состояние компании в конкретный момент. А ДДС демонстрирует финансовое состояние компании в динамике<sup>19</sup>.

Дебиторская задолженность - это обязательства перед организацией. Большая дебиторская задолженность это может быть как хорошим, так и плохим показателем. Хорошо, если организации должны больше, чем должна организация - это показатель устойчивости и востребованности компании. Плохо, если предприятию должны много дебиторской задолженности, в данном случае может произойти кассовый разрыв.

Точка безубыточности- этот показатель особенно важен небольшому или начинающему бизнесу. Еще его называют точкой рентабельности или «нулевой точкой». Проще говоря, это ситуация, когда бизнес работает в ноль - не приносит убытков, но и не генерирует чистую прибыль. Обслуживает сам себя.

Точку безубыточности считают в двух видах: в деньгах - выясняют, сколько всего выручки нужно для нулевой работы; в единицах продукта - сколько нужно продать товаров и услуг, чтобы не генерировать убытки. Формула точки безубыточности представлена в ПРИЛОЖЕНИИ 1.

При оценке доходности фирмы используются различные методы, позволяющие выявить эффективность ее деятельности и потенциал для роста прибыли. Один из таких методов - метод дисконтирования денежных потоков. Суть данного метода заключается в том, что будущие денежные поступления оцениваются в настоящем времени с учетом ставки дисконта. Чем вы-

---

<sup>18</sup> Левина Е. А., Покатович Е. В. Микроэкономика. Учебник и практикум для вузов. - М.: Юрайт. 2019. 674 с.

<sup>19</sup> Финансовые показатели, которые нужно отслеживать бизнесу- URL: <https://kontur.ru/articles/6027>

ше ставка дисконта, тем ниже будет оценочная стоимость будущих денежных потоков.

Метод EBITDA (прибыль до уплаты налогов, процентов и амортизации). EBITDA позволяет оценить прибыльность фирмы, исключая из рассмотрения налоговые платежи, проценты по займам и амортизацию. Этот метод часто применяется для сравнения доходности различных компаний в одной отрасли. Чтобы рассчитать EBITDA, нужно сложить чистую прибыль, величину налога на прибыль, проценты по кредитам за период и амортизационные отчисления.

Метод расчета EVA (Economic Value Added, или добавленная экономическая стоимость). EVA позволяет определить, создает ли фирма дополнительную стоимость для своих акционеров после учета всех затрат, включая затраты на капитал и собственный капитал. Положительное значение EVA свидетельствует о том, что фирма успешно использует свои ресурсы и создает добавленную стоимость<sup>20</sup>. Формула экономической добавленной стоимости представлена в ПРИЛОЖЕНИИ 1.

Таким образом, в ходе анализа доходов фирмы широко используются такие показатели как выручка, прибыль, коэффициенты рентабельности, оборачиваемость активов, денежный поток, дебиторская задолженность, точка безубыточности и другие. Эти показатели помогают управленческой команде и инвесторам оценить эффективность бизнеса, выявить причины убытков или возможности для увеличения прибыли. Для того, чтобы на примере компании оценить доходы, выявить слабые места и предложить пути решения, перейдем к следующей главе курсовой работы.

---

<sup>20</sup> Ильяшенко, В.В. Микроэкономика: Учебник / В.В. Ильяшенко. - М.: КноРус, 2016. - 288 с.

## Глава 2. Анализ доходов фирмы ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ»

### 2.1 Общая характеристика ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ»

Компания ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» организована в форме общества с ограниченной ответственностью и осуществляет свою деятельность на основании Конституции РФ<sup>21</sup>, ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»<sup>22</sup>, ТК РФ, ГК РФ, НК РФ и иных нормативно-правовых актов. Компания работает под брендом Voxberry, рисунок 1<sup>23</sup>.

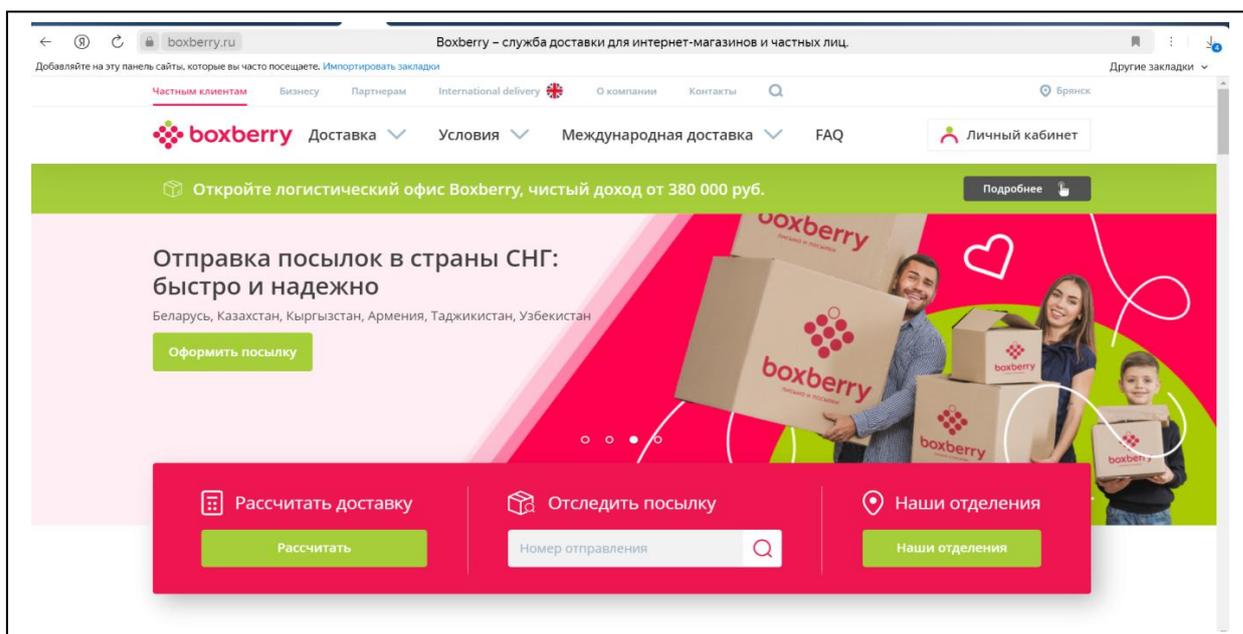


Рисунок 1. Официальный сайт компании ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ»

Voxberry с 2010 года доставляет во все регионы России товары интернет-магазинов и других компаний дистанционной торговли. В 2011 году было запущено международное направление: уже тогда компания стала не только оказывать транспортные услуги, но и заниматься таможенным оформлением.

С 2014 года в отделениях Voxberry можно отправлять посылки во все регионы России. Компания активно расширяет географию работы: летом

<sup>21</sup> Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020)

<sup>22</sup> Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 08.08.2024) «Об обществах с ограниченной ответственностью» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2024)

<sup>23</sup> Официальный сайт компании Voxberry– URL: <https://boxberry.ru/>-(дата обращения: 04.09.2024)

2020 года запущена доставка в СНГ, а в начале 2021 года - сервис для экспорта товаров в западные страны. История компании представлена в таблице 1.

Таблица 1

История компании Vohberry<sup>24</sup>

№ п/п	годы	Исторические события
1	1992	Начинает работу ГК «Урал-Пресс». Группа компаний развивает несколько направлений бизнеса. Все они связаны с доставкой различных товаров по России от производителей или оптовых компаний конечным получателям.
2	2010	Основана служба доставки Vohberry (как подразделение ГК «Урал-Пресс»). Vohberry открывает отделения в 70 городах РФ.
3	2011	Запуск международного направления. Компания предоставляет не только транспортные услуги, но и услуги таможенного оформления.
4	2013	Стартует сервис курьерской доставки.
5	2014	Vohberry начинает доставлять заказы из интернет-магазина iHerb и запускает доставку писем и посылок для физических лиц.
6	2015	Vohberry становится одним из первых партнеров «Яндекс-доставки».
7	2016	Региональная сеть Vohberry насчитывает 1000 отделений. Открывается новый склад компании в Шереметьево. Запущен сервис «Безопасная сделка». Приобретено 75% доли компании «Аксиомус». Массово выпускаются бесплатные модули для популярных SMS-платформ.
8	2017	Открыто 1500 отделений нашей службы доставки. Начал работу новый склад в Химках. Запущена услуга бесплатного возврата заказов в интернет-магазин ASOS.
9	2018	Сеть Vohberry насчитывает 2000 отделений. Запущена доставка с площадок «Ярмарка мастеров», Avito и «Юла».
10	2019	Сеть Vohberry выросла до 3000 отделений. Компания полностью выкупила курьерскую службу «Аксиомус», число партнёров интернет-магазинов достигло 6000. Более, чем в 2 раза увеличилось количество посылок, отправляемых физическими лицами.
11	2020	Сеть Vohberry выросла до 4000 отделений. Компания начала доставку в страны СНГ: Казахстан, Беларусь, Киргизию. Запущен новый сайт, выпущено мобильное приложение для физических лиц.

Много лет компания Vohberry занимается разработкой IT-продуктов для e-commerce и логистики: тысячи онлайн-ритейлеров используют программный продукт «BWS.Интернет-магазинам». Сейчас Vohberry - это не только удобная доставка по всему миру для бизнеса и физических лиц, но и современная IT-компания. В настоящее время у компании Vohberry насчитывается 4559 отделений по всей России, 643 городов присутствия. Юриде-

<sup>24</sup> Официальный сайт компании Vohberry – URL: <https://vohberry.ru/>-(дата обращения: 04.09.2024)

ская информация о компании представлена в ПРИЛОЖЕНИИ 2. За годы своей деятельности компания получила множество наград, таблица 2.

Таблица 2

### Награды компании Voxberry<sup>25</sup>

№ п/п	Годы	Награды
1	2018	Второе место в номинации «Лучший сервис для интернет-торговли» на E-COMSPACE'2018.
2	2018	Премия «Большой оборот» в номинации «Доставка до клиента».
3	2018-2019	Voxberry два года подряд входит в рейтинг «Эксперт-Урал 400» (ТОП-400 крупнейших компаний Урала и Западной Сибири).
4	2019	Премии «Большой Оборот» в номинации «Логистика» и E-COMSPACE'2019 в номинации «Лучший сервис для интернет-торговли».
5	2020	Премия «Большой Оборот» в номинации «Последняя миля».

Компания Voxberry стремится к тому, чтобы у клиентов была возможность отправлять и получать посылки по всему миру, совершать покупки в любом интернет-магазине быстро и комфортно. Сейчас ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» работает по всей России, доставляет посылки в Казахстан, Киргизию, Беларусь, Европу и США. Главными ценностями ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» являются: инновационность, надежность, командная работа, эффективность, таблица 3. Целями Voxberry являются: а)создать оптимальное по соотношению цены и качества предложение доставки по России, Киргизии, Беларуси, Казахстану и другим странам СНГ для максимального количества отправителей и получателей писем и посылок; б)предоставить доступную и качественную услугу доставки для интернет-магазинов и частных лиц. Неуклонно растущее количество клиентов компании доказывает, что Voxberry на верном пути.

Для эффективности деятельности в компании ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» предусмотрена линейно-функциональная структура управления, рисунок 2. Возглавляет компанию генеральный директор. В его подчинении находятся: директор по персоналу, финансовый директор, директор по информационным технологиям, коммерческий директор.

<sup>25</sup> Официальный сайт компании Voxberry– URL: <https://boxberry.ru/>

## Главные ценности Voxberry

№ п/п	Ценности	Описание
1	Инновационность	Компания открыта к новому, внедряет изменения и пользуется инновационными методами в работе. Находит возможности в любой ситуации. Проявляет гибкость, перестраивается и адаптируется к новому. С готовностью внедряет в свою работу лучший опыт, модернизирует, пробует и экспериментирует.
2	Надежность	Компания обеспечивает стабильное качество сервиса и выполняет свои обещания. Voxberry установила для себя высокие стандарты качества работы, и придерживаемся их на всех этапах, ведь результат зависит от каждого члена команды. Коллектив Voxberry чувствует ответственность за взятые на себя обязательства и старается выполнить их наилучшим образом.
3	Командная работа	Компании важно открытое и честное взаимодействие, взаимное уважение и взаимовыручка. Voxberry работает в команде и ответственны за общий результат.
4	Эффективность	Voxberry важно видеть результат своей работы. Компания ставит амбициозные цели, оптимизирует процессы, упорно преодолевает трудности, создает новые эффективные инструменты. И все это для того, чтобы результат работы превосходил ожидания клиентов и партнеров.



Рисунок 2. Организационная структура управления компании ООО

«БОКСБЕРРИ СОФТ»

В компании предусмотрены также направления: клиентский сервис, бизнес-направления Voxberry, региональная сеть, управление качеством. Основные функции работников компании ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» представлены в ПРИЛОЖЕНИИ 2. Все работники компании Voxberry осуществляют свою деятельность на основании должностных инструкций и Правил техники безопасности. В 2023 году среднесписочная численность работников ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» составила 478 человек, это на 163 человека больше, чем в 2022 году и на 421 человека превышает значение показателя 2021года.

Таким образом, в качестве объекта исследования была выбрана крупная логистическая компания ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ», которая работает под брендом Voxberry. На предприятии разработана линейно-функциональная структура управления, наблюдается рост численности, компания занимает лидирующие позиции на рынке логистических услуг. Для того, чтобы оценить динамику и структуру доходов предприятия, перейдем к следующему параграфу курсовой работы.

## **2.2. Анализ динамики и структуры доходов ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ»**

Проведем анализ динамики и структуры доходов ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» с 2019-2023гг. на основании данных бухгалтерской отчетности, представленной в ПРИЛОЖЕНИИ 3. По данным отчета о финансовых результатах объемы выручки и себестоимости продаж направились в сторону роста. В 2023 году выручка сформировалась на уровне 2216972,0 тыс. руб., это на 10,03% превышает показатель прошлого года и более, чем в два раза превышает значение показателя 2021гг. В 2019 году выручка у компании и вовсе отсутствовала, рисунок 3.

По прочим доходам и прочим расходам также наблюдается рост, однако прочие доходы ниже прочих расходов. В частности, в 2023 году прочие расходы составили 51321,0 тыс. руб., это на 15,58% больше, чем годом ранее. Однако, прочие расходы практически в 4 раза превысили прочие доходы и

составили 228712,0 тыс. руб. В начале анализируемого периода в 2019-2021гг. прочие доходы и вовсе имели нулевое значение, рисунок 3.

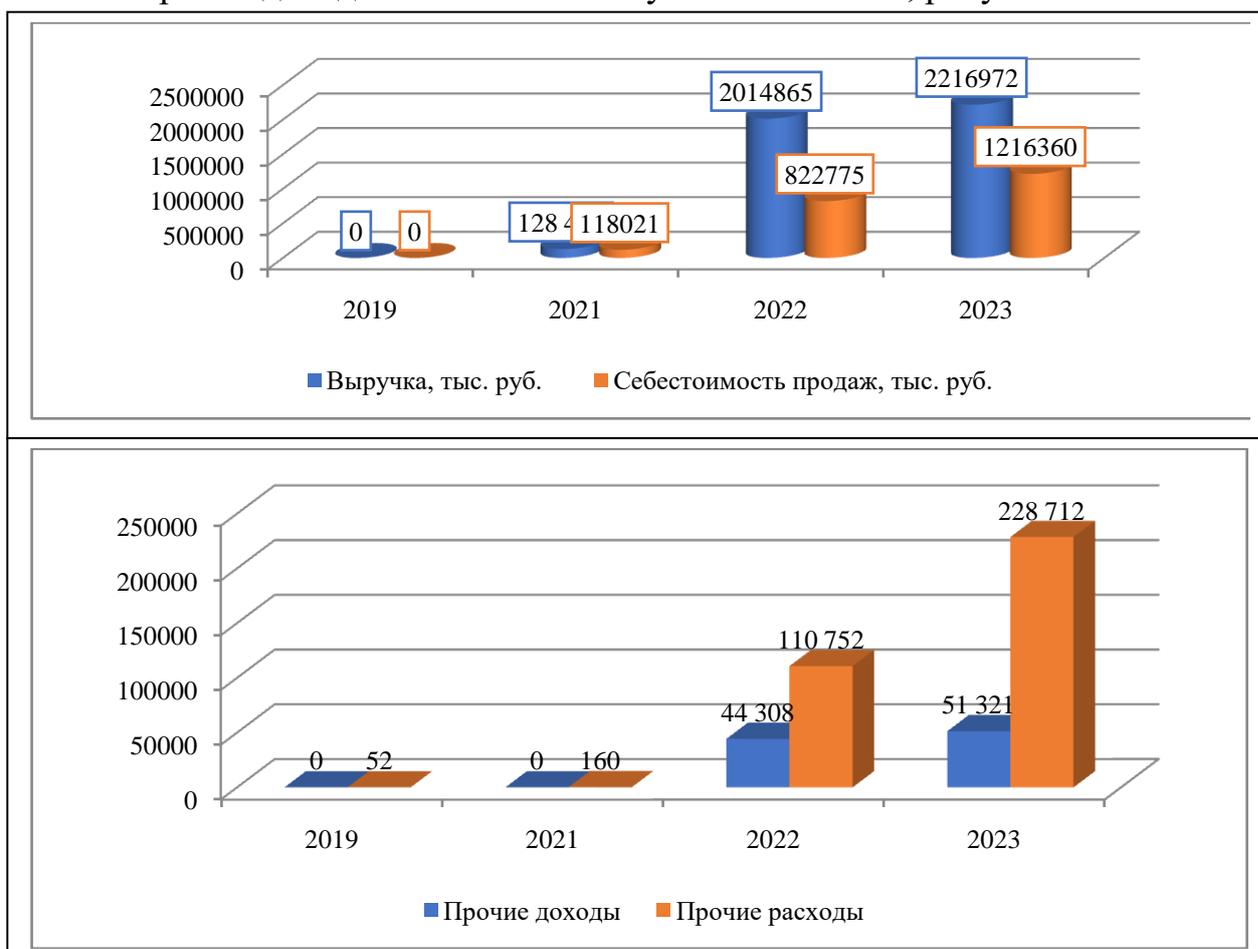


Рисунок 3. Динамика выручки, себестоимости продаж, прочих доходов и прочих расходов ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» с 2019-2023гг.

Несмотря на то, что по прочей деятельности наблюдается отрицательный финансовый результат, в целом чистая прибыль компании сформировалась со знаком плюс и в 2023 году составила 260483,0 тыс. руб., это на 67,37% ниже уровня прошлого года. Однако, по сравнению с данными на 2019-2021гг. наблюдается существенный прирост этого показателя, рисунок 4.

Рост чистой прибыли произошел в основном за счет основной деятельности предприятия, в частности, валовая прибыль увеличилась на 9526,82 % по сравнению с 2021 годом и составила 1000612,0 тыс. руб. Более скромный рост произошел по прибыли от продаж, она выросла на 3844,99% и сформировалась на уровне 410043,0 тыс. руб.

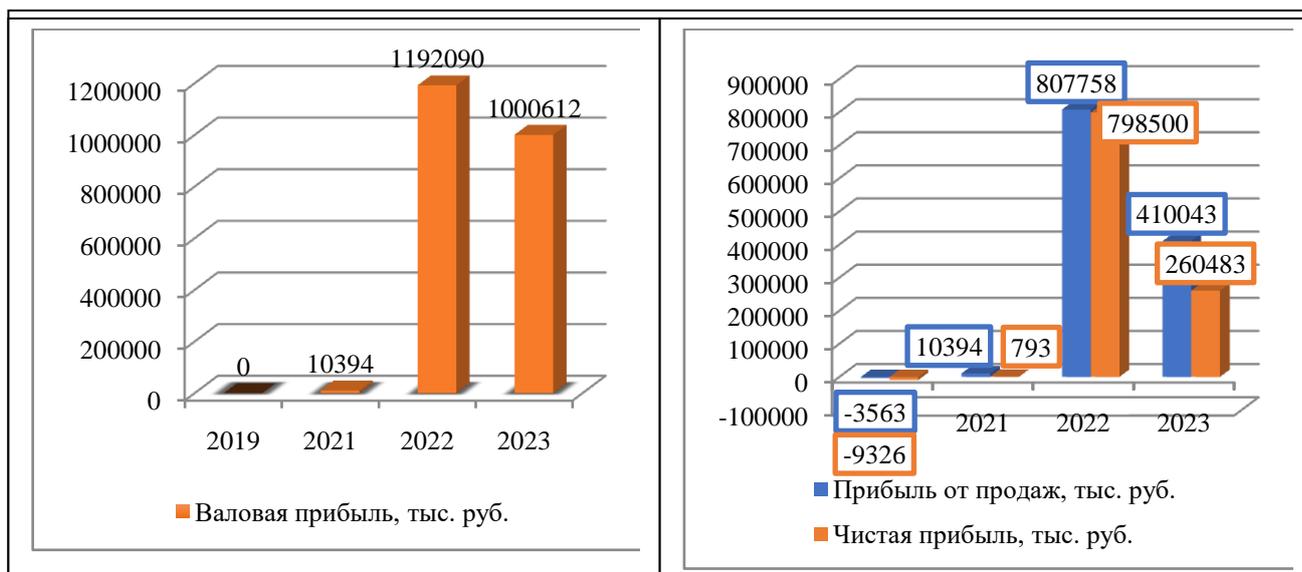


Рисунок 4. Динамика показателей прибыли ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» с 2019-2023 гг.

Наибольший удельный вес в структуре доходов приходится на доходы по основной деятельности, их доля в 2023 году составила 98,0%, небольшой удельный вес занимают прочие доходы предприятия -2,0%, рисунок 5.

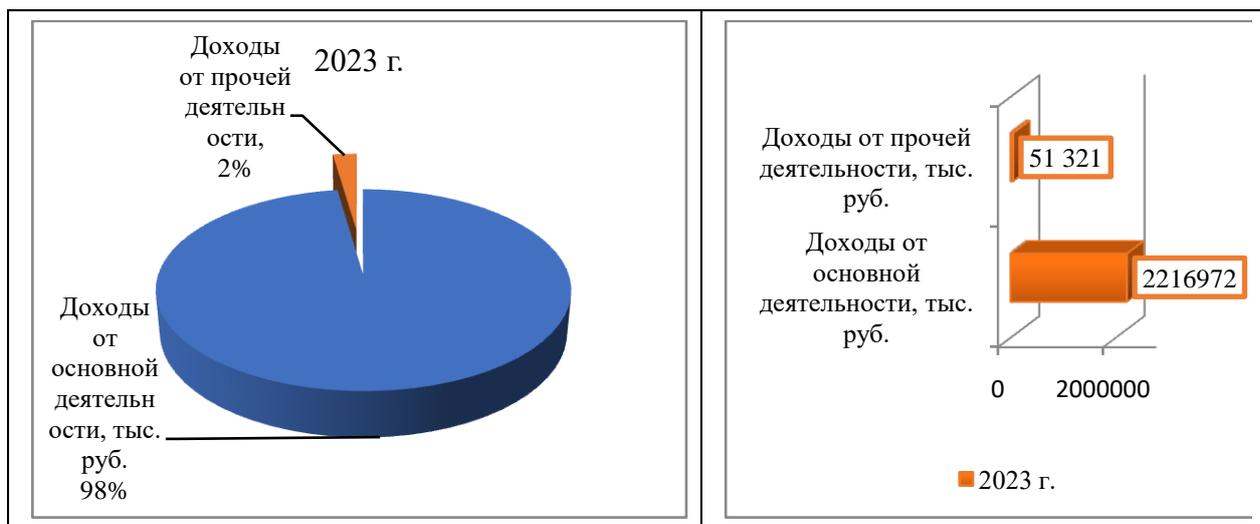


Рисунок 5. Структура доходов по данным отчета о прибылях и убытках ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» в 2023 г.

В связи с тем, что наблюдается смешанная динамика по показателям выручки и прибыли, аналогичная ситуация происходит и по рентабельности, в течении анализируемого периода показатели рентабельности то растут, то падают. На конец анализируемого периода, валовая рентабельность и рентабельность продаж составили 45,13% и 18,49% соответственно, показатель чистой рентабельности сформировался на уровне 11,75% . Показатели рента-

бельности 2023 года хоть и ниже значений 2022 года, однако, существенно превышают значения показателей начала анализируемого периода рисунок 6.

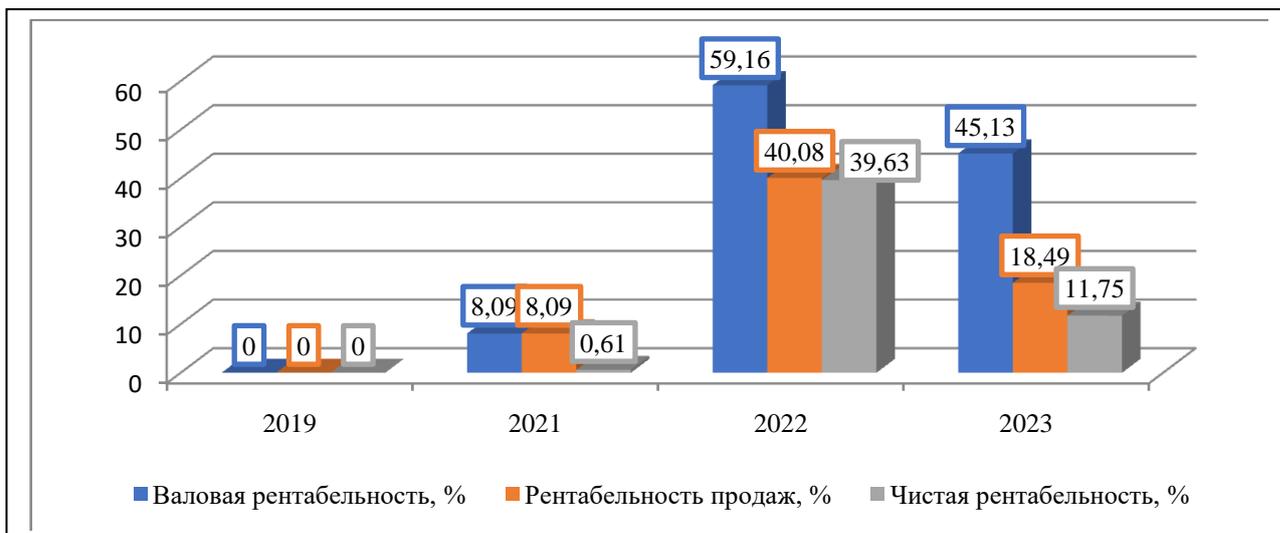


Рисунок 6.Динамика показателей рентабельности ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» с 2019-2023гг.

В целом деятельность компании ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» является доходной, так как прибыли и рентабельности имеют положительные значения.

В продолжении доходной части компании, не лишним будет рассмотреть данные Отчета о движении денежных средств(ПРИЛОЖЕНИЕ 3) . Согласно этих данных, компания получает доходы от текущих, инвестиционных и финансовых операций. По данным на 2023 г. сальдо денежных потоков составило 16273,0 тыс. руб., это не на много больше предыдущего года, на начало анализируемого периода сальдо имело нулевое значение, рисунок 7.

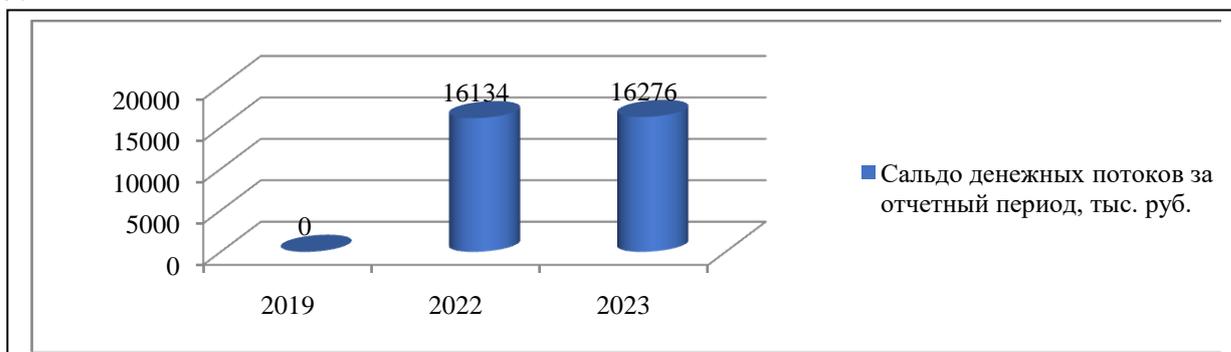


Рисунок 7.Динамика сальдо денежных потоков ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» с 2019-2023гг.

Увеличение сальдо денежных потоков произошло в основном за счет положительного сальдо денежных потоков за счет текущих и инвестиционных операций, рисунок 8.

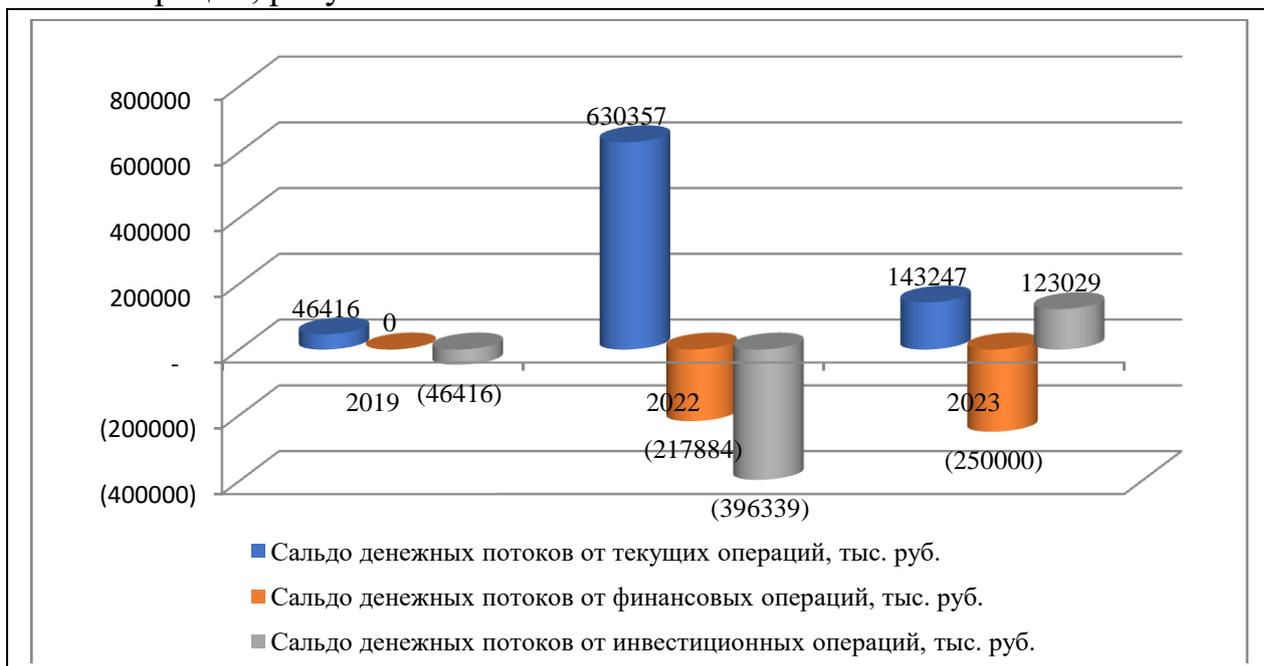


Рисунок 8. Динамика сальдо денежных потоков в разрезе видов деятельности ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» с 2019-2023 гг.

Наибольший удельный вес в общем объеме поступлений приходится на поступления от инвестиционных операций, в 2023 году на их долю пришлось 83,0%, 16,0% составили поступления от текущих операций и всего 1,0% - это поступления от финансовых операций, рисунок 9.

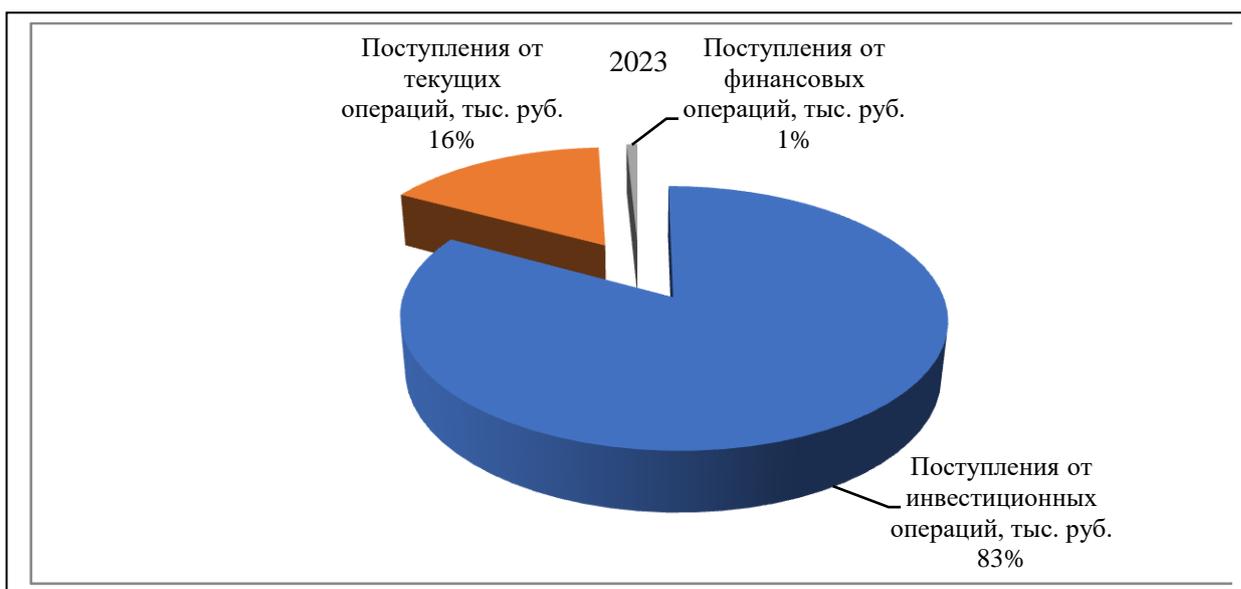


Рисунок 9. Структура денежных поступлений по видам текущей, инвестиционной и финансовой деятельности в 2023 г.

Стоит отметить, что поступления от финансовых операций в динамике направилось в сторону снижения, по другим видам поступлений наблюдается рост, рисунок 10.

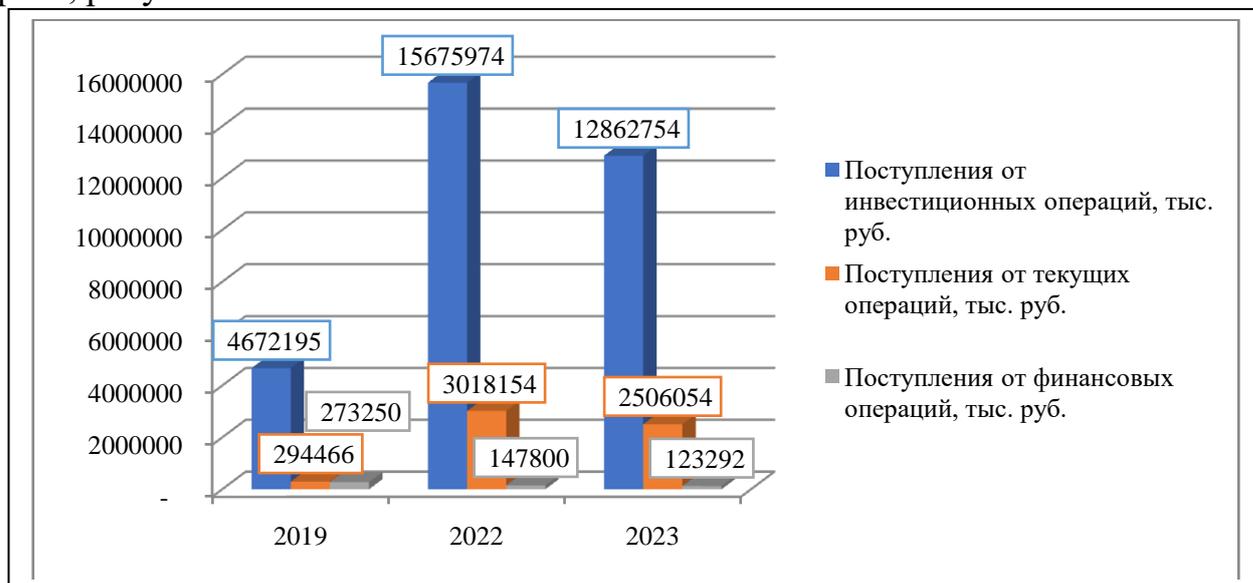


Рисунок 10. Динамика структуры денежных поступлений по видам текущей, инвестиционной и финансовой деятельности ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» с 2019-2023 гг.

По текущей деятельности рост поступлений произошел за счет увеличения продаж продукции, товаров, работ и услуг, арендных платежей, роялти и прочих поступлений. При этом, стоит отметить, что наибольший прирост поступлений по текущей деятельности произошел за счет: арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иные аналогичных платежей. В 2023 году эти платежи сформировались на уровне 1588762,0 тыс. руб., это на 25,82% превышает значение прошлого года и на 1643,13% превышает значение показателя начала анализируемого периода, рисунок 11.

По платежам в 2023 году произошел рост по всем видам деятельности относительно уровня начала анализируемого периода, а по сравнению с данными на 2022 год наблюдается снижение платежей от инвестиционных и текущих операций, рисунок 12. В частности, платежи от инвестиционных операций за последний год снизились на 20,74% и составили 12739725,0 тыс. руб. На 1,04% произошло снижение по текущим платежам, на конец анализируемого периода было произведено платежей на сумму на 2362807,0 тыс.

руб. Платежи по финансовым операциям направлены в сторону роста и за год выросли на 2,08%, на 2023 год они показали свое значение в сумме 373292,0 тыс. руб.

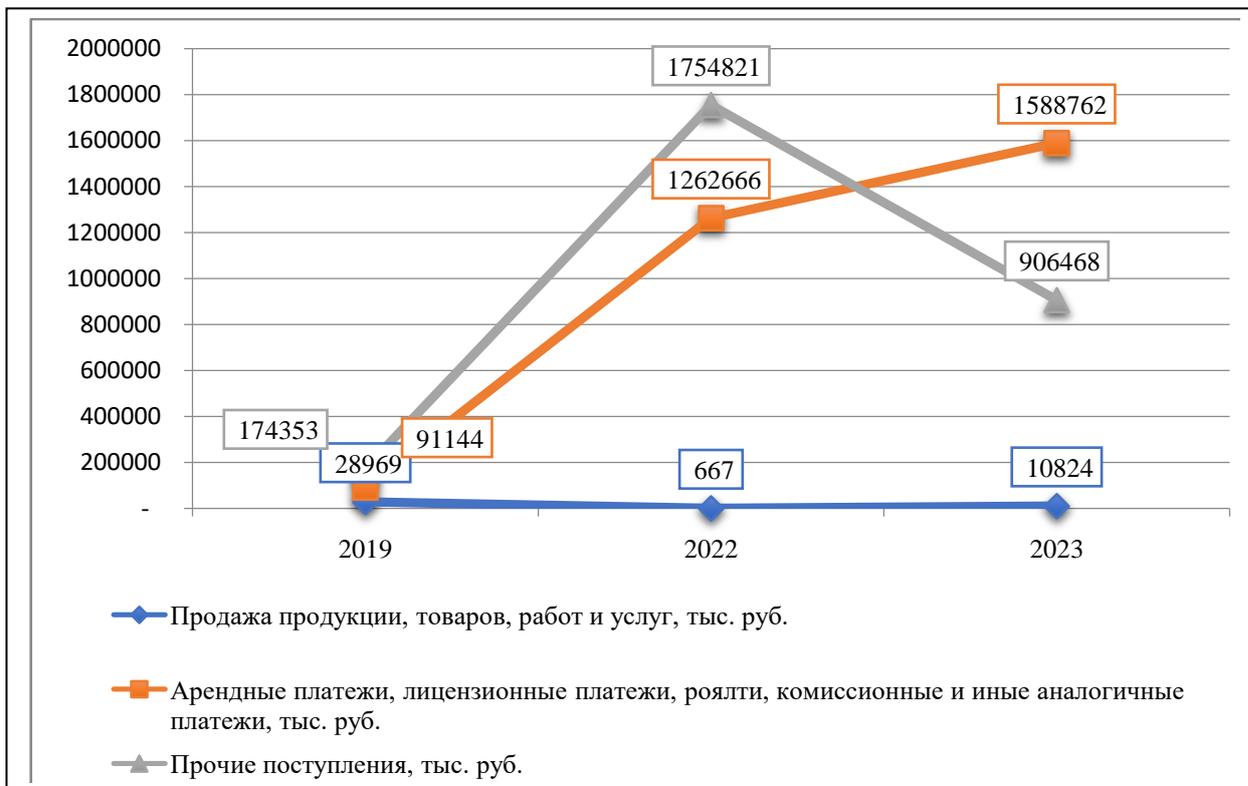


Рисунок 11. Динамика структуры поступлений от текущей деятельности ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» с 2019-2023гг.



Рисунок 12. Динамика структуры денежных платежей по видам текущей, инвестиционной и финансовой деятельности ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» с 2019-2023гг.

Итак, за 2019-2023гг. на предприятии ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» наблюдается смешанная динамика доходов, показатели выручки, прибыли и рентабельности то растут, то падают. По отчетам о финансовых результатах наибольший удельный вес в структуре доходов приходится на основную деятельность, по прочей деятельности доходы минимальные, а в какие -то периоды и вовсе имеют знак минус. По отчету о движении денежных средств также наблюдается то рост, то падение доходов. Компания имеет доходы по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. При этом, наибольшая доля в структуре доходов приходится на инвестиционную деятельность. В связи с тем, что на протяжении анализируемого периода в организации отсутствует уверенный рост доходов, необходима разработка наиболее сильных управленческих решений, способствующих стабилизации текущей ситуации. Для этого перейдем к следующему параграфу курсового исследования.

### **2.3 Мероприятия по повышению доходов ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ»**

Основные мероприятия, которые могут существенно увеличить доходы компании ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» от основной деятельности –это усиление рекламной деятельности в сети Интернет (на рынке электронной коммерции); увеличение услуг и товаров компании, а также увеличение географического охвата потребителей. Это можно достигнуть следующими путями: а) Развитие разговорной коммерции- продажи через мессенджеры; б) внедрение чат-бота на сайте компании и в мессенджерах; в) Развитие экосистемы бизнеса, таблица 4.

Рассмотрим кратко мероприятия, представленные в таблице 4.

1) Развитие разговорной коммерции- продажи через мессенджеры. В последнее время стало популярным развивать корпоративные мессенджеры.

При этом, по статистике, выручка компаний, использующих системы корпоративных коммуникаций ежегодно растет<sup>26</sup>.

Таблица 4

Пути повышения доходов ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ»

№ п/п	Период реализации мероприятий	Мероприятия	Ожидаемый результат
1	В краткосрочном периоде(в течении года)	Развитие разговорной коммерции-продажи через мессенджеры	Развитие франчайзинга и услуг компании, рост географического охвата
2	В краткосрочном периоде (в течении года)	Внедрение чат-бота на сайте компании и в мессенджерах	Развитие франчайзинга и услуг компании, рост географического охвата
3	В среднесрочном периоде( в течении 3-лет)	Развитие экосистемы бизнеса	Развитие новых услуг: маркетплейс товаров и услуг; готовое финансовое платежное решение для клиентов и партнеров; холодовые перевозки; оснащение ПВЗ кофейными аппаратами и др.

Сегодня мессенджеры значительно опережают по распространенности все остальные инструменты корпоративного общения. Крупные бренды активно осваивают так называемую разговорную коммерцию (или C-commerce, Conversational Commerce). IKEA, Nestle, Walmart продают свои товары в WhatsApp и других мессенджерах. Этот канал продаж становится популярнее за счёт того, что он более эффективный и экономичный, чем традиционные колл-центры и email-рассылки. По данным The Economist, 80,0% времени, проведённого за использованием смартфонов, люди тратят именно на онлайн-переписки. В мессенджерах они общаются со своими близкими и друзьями. Люди привыкли делиться в переписках личными эмоциями и переживаниями. За счёт этого достигается высокий уровень персонализации - гораздо выше, чем при использовании email-рассылки: кажется, что сообщение в мессенджере от бренда написано именно тебе.

<sup>26</sup> Выручка компаний, использующих системы корпоративных коммуникаций, растет на 20% за полгода <https://hightech.plus/2022/12/16/viruchka-kompanii-ispolzuyushih-sistemi-korporativnih-kommunikacii-rastet-na-20-za-polgoda>

По мнению экспертов, С-commerce - это возвращение к прошлым традициям. Торговля долгое время строилась исключительно на диалоге между продавцом и покупателем. К тому же по мере развития ИИ-технологий разговорные паттерны ботов в бизнес-аккаунтах становятся всё более сложными, и поэтому такие ассистенты уже способны вести почти естественный диалог с покупателями.

Эксперты считают, что через десятилетие разговорная коммерция вытеснит привычный E-commerce. Однако нужно быть осторожным: мессенджеры - это очень личное пространство. Если вы попытаетесь продать новый чайник человеку, который только что повздорил со своим возлюбленным, это может обернуться немедленной блокировкой. По данным Oracle, 65% пользователей предпочитают общаться с брендами в мессенджерах. При этом половина из них рассчитывает, что к бизнес-аккаунтам можно обратиться круглосуточно<sup>27</sup>.

Исследование Агентства инноваций Москвы показало, что эффективные корпоративные мессенджеры позволяют компаниям получать ощутимую экономическую выгоду: во-первых, бизнес начинает экономить ресурсы, потому что поддерживать один мессенджер дешевле и проще. Во-вторых, автоматизация отдела продаж позволяет увеличить выручку: среди респондентов, опрошенных в ходе исследования, были такие, которые заявляли о росте выручки на 20,0-30,0%<sup>28</sup>.

2) Внедрение чат-бота на сайте и в мессенджерах. Основными преимуществами чат-ботов для бизнеса и клиентов являются: больше сгенерированных лидов, увеличение продаж, экономия затрат, улучшение взаимодействия с клиентами, лучший маркетинг, уменьшенный показатель отказов, лучшее понимание клиентов, доступна поддержка в подборе персонала, дос-

---

<sup>27</sup> Крупные ретейлеры идут продавать в мессенджеры. URL: <https://skillbox.ru/media/marketing/krupnye-reteylery-idut-prodavay-v-messendzhery/>

<sup>28</sup> Выручка компаний, использующих системы корпоративных коммуникаций, растет на 20% за полгода URL: <https://hightech.plus/2022/12/16/viruchka-kompanii-ispolzuyushih-sistemi-korporativnih-kommunikacii-rastet-na-20-za-polgoda>

тупность 24/7, лучший пользовательский интерфейс, многоязычная поддержка, лучшая персонализация, упрощение оформления заказа, активное обслуживание клиентов, более быстрое время отклика, многоканальная поддержка.

В настоящее время на сайте предприятия ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» отсутствует чат-бот, поэтому его внедрение принесет множество преимуществ компании, тем самым увеличив продажи. На сегодняшний день, множество компаний осуществляют услуги по внедрению чат- ботов. При этом, эффективность внедрения достаточно высокая, вот по опыту одной из компаний, чат-бот приносит 40,0% заявок и способен на 44,0% увеличить конверсию сайта в покупку<sup>29</sup>, рисунок 13.

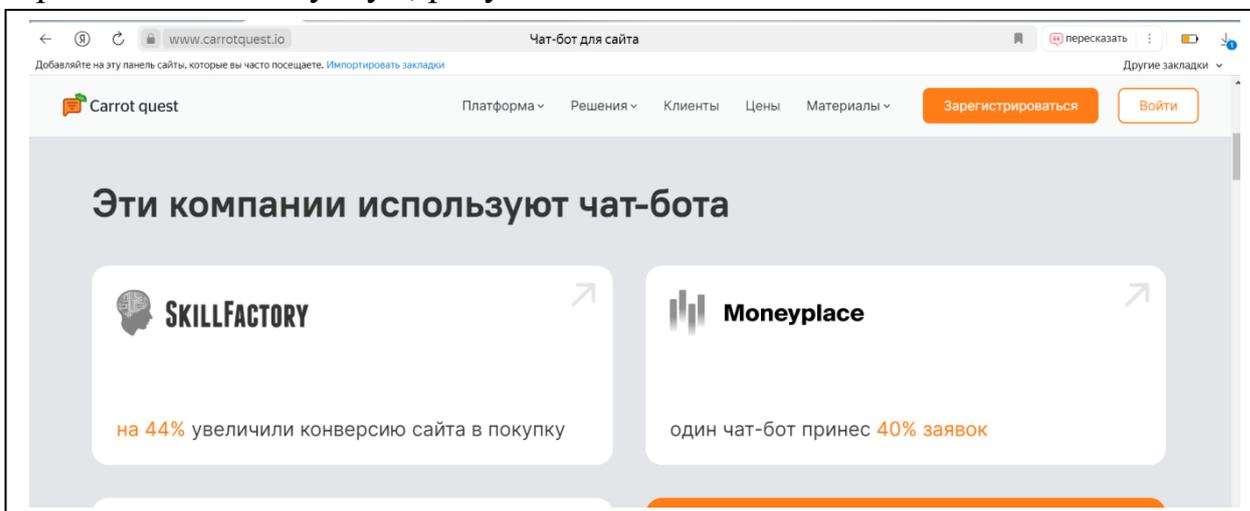


Рисунок 13. Эффективность внедрения чат-бота от компании Carrot quest

Стоимость внедрения и реализации чат-бота имеет различные тарифы: для консультирования клиентов онлайн, для команд и отделов поддержки клиентов, для эффективной лидогенерации на сайте, рисунок 14.

Для предприятия ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» целесообразно выбрать тариф: для эффективной лидогенерации на сайте. В месяц данный тариф составляет 7992,0 руб., в год 95904,0 руб. Это незначительная сумма для анализируемого

<sup>29</sup> Carrot quest – платформа для CRM-маркетинга. URL: <https://www.carrotquest.io/>

го предприятия и эти расходы могут быть покрыты за счет чистой прибыли КОМПАНИИ.

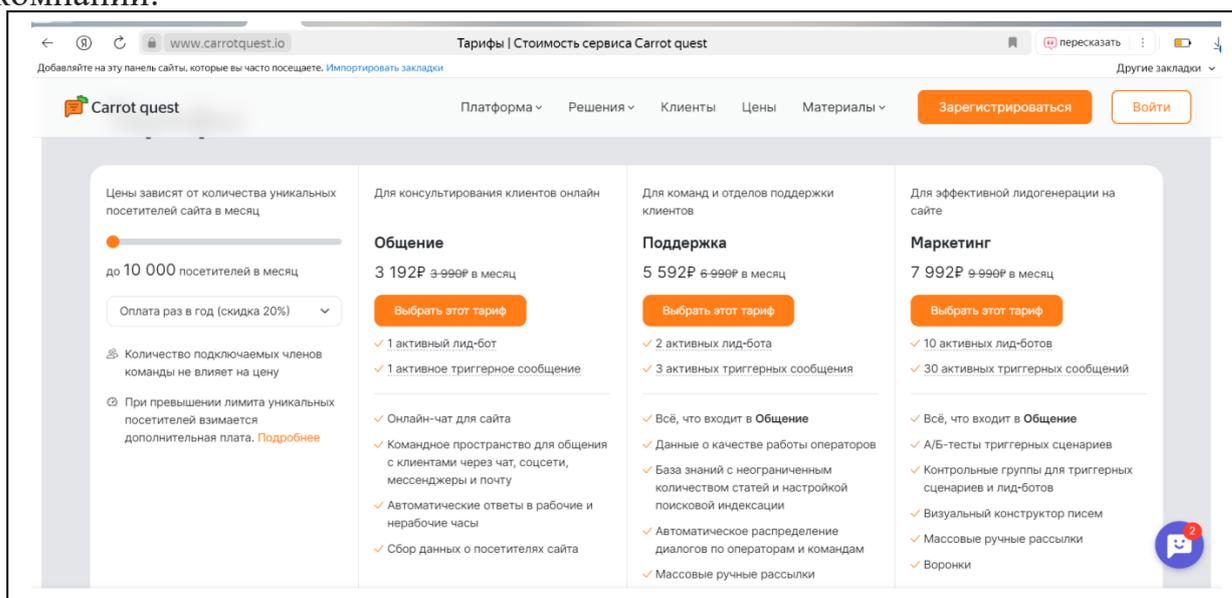


Рисунок 14. Тарифы чат-ботов от компании Carrot quest

Итак, первые два выше рассмотренных мероприятия предлагается осуществить в краткосрочном периоде. При этом, важно отметить, что данные рекомендации не являются дорогими, и анализируемая организация может себе позволить оплачивать данные услуги с чистой прибыли. Получается, что при внедрении корпоративных мессенджеров и чат-ботов на сайте и в мессенджерах, объемы продаж могут увеличиться в среднем на 70,0% в год (30,0% -это могут дать прирост мессенджеры; 40,0%- прирост за счет внедрения чат-ботов). Таким образом, доходы компании от основной деятельности в планируемом периоде могут составить 3768852,0 тыс. руб., рисунок 15.

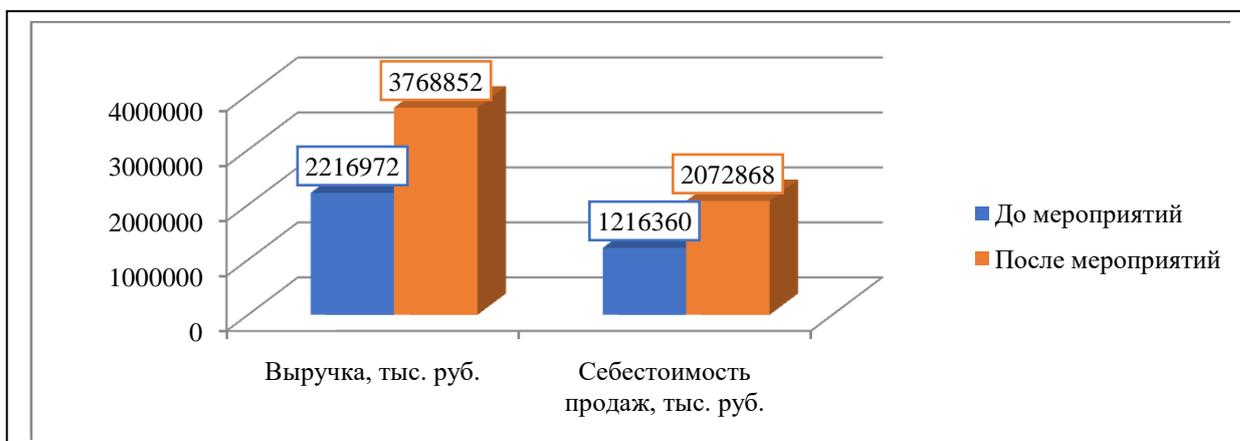


Рисунок 15. Выручка до и после проведения мероприятий в компании ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ»

По данным на 2023 год себестоимость продаж составляет 55,0% от выручки. Отсюда можно спрогнозировать показатель себестоимости, который составит 2072868,0 тыс. руб. В результате, валовая прибыль сформируется на уровне 1695984,0 тыс. руб. Расходы на чат-бота незначительные и относятся к коммерческим расходам. Если предположить, что управленческие расходы останутся на уровне 2023 года, а коммерческие увеличатся только на 95904,0 руб. (стоимость чат-бота в год), то общая сумма коммерческих и управленческих расходов сформируется на уровне 590665,0 тыс. руб. Отсюда, можно рассчитать прогнозный показатель прибыли от продаж, который составит 1105319,0 тыс. руб. Таким образом, прибыль от продаж увеличится на 169,56%, рисунок 16.

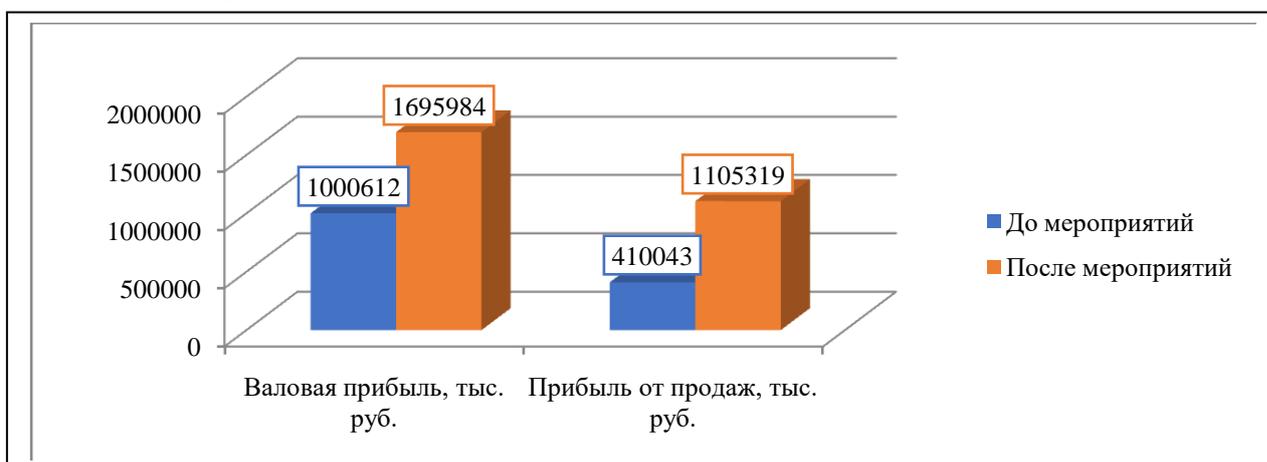


Рисунок 16. Валовая прибыль и прибыль от продаж до и после проведения мероприятий в компании ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ»

В результате произойдет и рост рентабельности продаж, которая увеличится на 10,84% и составит 29,33%, рисунок 17.

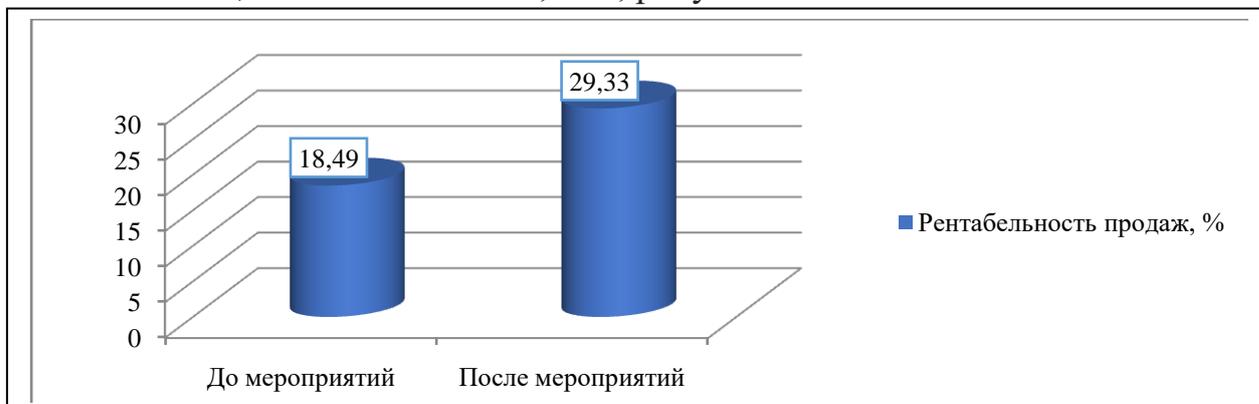


Рисунок 17. Рентабельность продаж до и после проведения мероприятий в компании ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ»

Рассмотренные мероприятия не требуют существенных затрат, но могут существенно увеличить доходы компании ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ». Экономическая эффективность заключается в ускорении оборота запасов, роста продаж, увеличения прибыли, роста рентабельности. Еще одним мероприятием для роста доходов было предложено: развитие экосистемы бизнеса.

3) Развитие экосистемы бизнеса. Данное мероприятие требует финансирования, в рамках данной работы крайне сложно рассмотреть подробно всю финансовую составляющую, поэтому рассмотрим кратко сущность развития экосистемы, без учета расчета финансовых значений.

Бизнес-экосистема – понятие, которое закрепилось в современной экономике сравнительно недавно. Представляет собой совокупность независимых компаний, производящих взаимосвязанные продукты. Бизнес-экосистемы решают не только задачи компаний, но и проблемы пользователей продукта. Уже к 2025 году по расчетам McKinsley 30,0 % корпоративного дохода будут составлять цифровые бизнес-экосистемы<sup>30</sup>.

Выделяют следующие виды бизнес-экосистем:

А) экосистема, которая принимает в себя другие компании, например, выкупает перспективные стартапы.

Б) экосистема на базе собственных продуктов и решений.

В) гибридная экосистема – развивает и собственные продукты, и совместные проекты с другими компаниями.

Для того, чтобы определиться с мероприятиями, которые позволят развивать экосистему логистического предприятия, был изучен один из конкурентов, который также работает на рынке логистики- это компания СДЭК. Компания СДЭК долгое время специализировалась только на логистике. Далее из неё логически появился фулфилмент, холодовые перевозки. Параллельно развивают и другие продукты. Сейчас клиенты СДЭК могут получить не только логистические услуги, но и шоппинг на зарубежных онлайн-

---

<sup>30</sup> Бизнес-экосистема: виды, принцип работы, примеры. URL: <https://dasreda.ru/media/for-managers/biznes-ekosistema>

площадках, платёжные решения, продвижение на маркетплейсах и даже кофе.

Сегодня СДЭК помимо доставки включает в себя: CDEK Forward (сервис по заказу товаров напрямую из зарубежных интернет-магазинов), CDEK.Shopping (онлайн-витрина для заказа товаров из-за рубежа по принципу «все включено»), CDEK Media (сеть рекламных мониторов в пунктах выдачи заказов СДЭК по всей России), СДЭК Кладовка (хранение на специально оборудованном складе сезонных или не нужных личных вещей), СДЭК Фулфилмент (всё, что происходит с грузом внутри склада: приемка, хранение, обработка, комплектация в заказ, упаковка и документооборот), CDEK Pay (готовое финансовое платежное решение для клиентов и партнеров), СДЭК Термо (холодовые перевозки), CDEK Coffee (оснащение ПВЗ кофейными аппаратами), CDEK ИТ (всё, что связано с информационными технологиями и безопасностью).

В рамках фабрики стартапов появились: CDEK Shipim (продвижение селлеров на маркетплейсах), CDEK recommerce (покупка восстановленной техники из США и ЕС), CDEK Поставщики (подбор, закупка и доставка мелкооптовых партий товара из-за рубежа для продавцов маркетплейсов), CDEK Bonus<sup>31</sup>.

Итак, для анализируемой компании ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» целесообразно перенять опыт аналогичных организаций, и в перспективе создать собственный маркетплейс, а также различные виды услуг, которые в целом можно будет назвать экосистемой бизнеса. К ним относятся:

сервис по заказу товаров напрямую из зарубежных интернет-магазинов; маркетплейс товаров и услуг; онлайн-витрина для заказа товаров из-за рубежа по принципу «все включено»; готовое финансовое платежное решение для клиентов и партнеров; холодовые перевозки; оснащение ПВЗ кофейными аппаратами и другие.

---

<sup>31</sup> Экосистема крупной компании: что это и как её развить. URL:<https://nsk.bfm.ru/news/22533>

Развитие экосистемы бизнеса, позволит компании ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» увеличить не только доходы от основной деятельности, но и от прочей реализации. Это положительно повлияет на финансовые показатели и повышение конкурентоспособности компании на занимаемой нише.

## Заключение

Доход организации – это увеличение капитала предприятия за счет поступления активов и погашения обязательств. Доход является основным финансовым ресурсом и может быть представлен в виде выручки от продажи продукции, либо в виде поступлений, связанных с оказанием услуг и выполнением определенных работ.

Получение дохода для любой организации – это не только цель, но и индикатор ее успешности и эффективности. Информация о доходах за определенный период позволяет руководителям анализировать не только прошлое, но и моделировать различные сценарии развития и разрабатывать стратегии для достижения поставленных целей предприятия. Экономическая сущность доходов заключается в стремлении организаций и предприятий к максимизации своего дохода, а также многообразии источников их поступления. Для успешного развития своего предприятия предпринимателям необходимо понимать специфику работы с активами своей организации, разбираться в эффективных стратегиях повышения доходов и сокращения расходов, а также повышения чистой прибыли.

Объектом исследования в курсовой работе была выбрана компания логистическая компания ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ». Компания является достаточно крупной, на протяжении ряда лет наблюдается рост численности. Смешанная направленность происходит по доходам организации: по продажам от основной деятельности, прочей реализации. Наибольший удельный вес в общей сумме доходов, наблюдается по доходам от основной деятельности, небольшую долю занимают прочие доходы. В целом, согласно отчета о движении денежных средств, у компании имеются доходы по текущей, финансовой и инвестиционной деятельности, которые на протяжении 2019-2023 годы то растут, то падают. Аналогично ведут себя и показатели рентабельности.

В связи с отсутствием стабильности в доходах компании, были предложены три мероприятия, два из которых предлагается осуществить в краткосрочном периоде: а) Развитие разговорной коммерции- продажи через мессенджеры; б) внедрение чат-бота на сайте компании и в мессенджерах. Третье мероприятие предлагается реализовать в среднесрочном периоде, а именно было предложено: развитие экосистемы бизнеса: сервис по заказу товаров напрямую из зарубежных интернет-магазинов; маркетплейс товаров и услуг; онлайн-витрина для заказа товаров из-за рубежа по принципу «все включено»; готовое финансовое платежное решение для клиентов и партнеров; холодовые перевозки; оснащение ПВЗ кофейными аппаратами и др.

По двум мероприятиям были рассчитаны показатели доходности и рентабельности, которые при минимальных расходах могут существенно увеличить доходную часть бизнеса. Согласно опыта компаний, которые внедряют мессенджеры и чат-боты в работу, рост продаж в совокупности может составить 70,0% в год. Еще одно мероприятие- это развитие экосистемы бизнеса, оно требует существенных затрат, однако и результат может быть еще выше. Поэтому предложенные рекомендации являются достаточно перспективными и позволят логистической компании быть не только перевозчиком. Это положительно повлияет на рост доходов и иных финансовых показателей, а также поднимет развитие компании на новый уровень.

## Список использованных источников

1. Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н (ред. от 11.04.2018) "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации" (Зарегистрировано в Минюсте России 27.08.1998 N 1598)
1. Антипина О. Н., Вереникин А. О. Микроэкономика продвинутого уровня. Учебное пособие. — М.: Проспект. 2020. 184 с.
2. Басовский, Л.Е. Микроэкономика: Учебник / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 224 с.
3. Белоусова, И.Э. Микроэкономика: Базовый курс: Учебник для бакалавров / И.Э. Белоусова, И.В. Бубликова; Под ред. Г.А. Родина, С.В. Тарасова. - М.: Юрайт, 2021. - 263 с.
4. Блажевич Олег Георгиевич, Кирильчук Надежда Александровна Сущность доходов предприятия и необходимость построения механизма управления ими // Экономика и парадигма нового времени. 2017. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-dohodov-predpriyatiya-i-neobhodimost-postroeniya-mehanizma-upravleniya-imi> (дата обращения: 18.09.2024).
5. Блажевич Олег Георгиевич, Кирильчук Надежда Александровна Анализ формирования доходов предприятия и оценка их достаточности // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2017. №3 (40). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-formirovaniya-dohodov-predpriyatiya-i-otsenka-ih-dostatochnosti> (дата обращения: 18.09.2024).
6. Бойцова Е. Ю., Вощикова Н. К. Микроэкономика и макроэкономика. Актуальные проблемы. Учебник и практикум. — М.: Юрайт. 2019. 250 с.
7. Вечканов, Г.С. Микроэкономика: Учебник для вузов: Стандарт третьего поколения / Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканова. - СПб.: Питер, 2019. - 464 с.

8. Вечканов, Г.С. Микроэкономика: Учебник для вузов / Г.С. Вечканов. - СПб.: Питер, 2019. - 464 с.
9. Воронин, А.П. Микроэкономика. Экономическая теория в вопросах и ответах: Учебное пособие / А.П. Воронин. - М.: Экономика, 2022. - 214 с.
10. Воронин, А.П. Микроэкономика. Экономическая теория в вопросах и ответах / А.П. Воронин. - М.: Экономика, 2020. - 214 с.
11. Гальперин, В.М. Микроэкономика. В 3-х т. Т. 2. Микроэкономика / В.М. Гальперин. - СПб.: Эк. шк. ГУ ВШЭ, 2019. - 512 с.
12. Гинзбург, М.Ю. Микроэкономика: Учебник для ВУЗов / М.Ю. Гинзбург, Л.Н. Краснова. - М.: КноРус, 2020. - 320 с.
13. Гретченко, А.И. Микроэкономика. Теория и российская практика / А.И. Гретченко, А.А. Гретченко. - М.: КноРус, 2019. - 624 с.
14. Грибов, В.Д. Микроэкономика. Практический подход (Managerial Economics) / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов и др. - М.: КноРус, 2016. - 704 с.
15. Громыко, В.В. Микроэкономика: Учебное пособие / В.В. Громыко, Г.П. Журавлева. - М.: ИЦ РИОР, 2020. - 159 с.
16. Гусейнов, Р.М. Микроэкономика: Учебник для бакалавров / Р.М. Гусейнов, В.А. Семенихина. - М.: Омега-Л, 2019. - 447 с.
17. Гусейнов, Р.М. Микроэкономика: Учебник для бакалавров / Р.М. Гусейнов, В.А. Семенихина. - М.: Омега-Л, 2021. - 447 с.
18. Громыко, В.В. Микроэкономика: Учебное пособие / В.В. Громыко, Г.П. Журавлева. - М.: ИЦ РИОР, 2019. - 159 с.
19. Деньгов, В.В. Микроэкономика в 2 т. т.2. рынки факторов производства. равновесие. экономика риска 4-е изд: Учебник для бакалавриата и магистратуры / В.В. Деньгов. - Люберцы: Юрайт, 2020. - 384 с.
20. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева, Н.А. Поздняков, Ю.А. Поздняков. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 440 с.

21. Ивасенко А. Г., Никонова Я. И. Микроэкономика. Учебное пособие. — М.: КноРус. 2020. 280 с.
22. Ильяшенко, В.В. Микроэкономика: Учебник / В.В. Ильяшенко. - М.: КноРус, 2016. - 288 с.
23. Киреев, А.П. Микроэкономика для продвинутых: задачи и решения: Учебное пособие / А.П. Киреев, П.А. Киреев. - М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2019. - 160 с.
24. Левина Е. А., Покатович Е. В. Микроэкономика. Учебник и практикум для вузов. — М.: Юрайт. 2019. 674 с.
25. Максимова В. Ф. Микроэкономика. Учебник. — М.: Издательский дом Университета «Синергия». 2020. 468 с.
26. Малкина, М.Ю. Микроэкономика. Практикум: Учебное пособие / М.Ю. Малкина. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 176 с.
27. Малкина, М.Ю. Микроэкономика: Учебник / М.Ю. Малкина. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 395 с.
28. Маховикова Г. А. Микроэкономика. Учебник и практикум для академического бакалавриата. — М.: Юрайт. 2019. 282 с.
29. Устюжанина Е. В., Бондаренко Н. Е., Сигарев А. В. Микроэкономика. Учебник. — М.: КноРус. 2020. 218 с.
30. Чеканский А. Н., Фролова Н. Л. Микроэкономика. Промежуточный уровень. Учебник. — М.: Проспект. 2020. 688 с.

## Приложения