

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

# Оценка финансовой устойчивости компаний

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	4
1 Теоретико-методические основы проведения оценки финансовой устойчивости компаний.....	6
1.1 Экономическая сущность финансовой устойчивости компаний.....	6
1.2 Факторы, влияющие на финансовую устойчивость компаний .....	9
1.3 Показатели и методика оценки финансовой устойчивости компаний.....	14
2 Оценка финансовой устойчивости ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» .....	20
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ».....	20
2.2 Анализ показателей финансовой устойчивости ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» .....	26
2.3 Разработка мероприятий по укреплению финансовой устойчивости ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» .....	32
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	41
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ .....	43
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	44

## ВВЕДЕНИЕ

Финансовую устойчивость можно считать одним из самых важных показателей стабильности организации. О финансовой устойчивости можно говорить, если уровень доходов организации превышает уровень ее расходов. Если организация в состоянии свободно распоряжаться своими деньгами, эффективно их использовать, если у нее имеется налаженный механизм постоянного производства и продажи услуг или товаров, то такую организацию можно считать финансово устойчивой. Финансово устойчивая организация способна не только увеличивать свои доходы, но и занять наибольшую долю рынка, тем самым обеспечив себе высокую конкурентоспособность.

Однако, в период нестабильной ситуации, как в российской экономике, так и в целом в мире, важно своевременно определять новые стратегические направления, которые будут способствовать росту компании. С одной стороны, развитие рынка электронной коммерции дало положительные результаты для развития большинства предприятий различных отраслей. С другой стороны, российско-украинский конфликт, ограничил деятельность между странами. Более того, не высокий уровень платежеспособности населения, снижение численности не лучшим образом сказываются на развитии всех видов бизнеса.

Для того, чтобы компания могла своевременно разработать стратегии развития, необходимо знать о наиболее перспективных рынках, которые в будущем способны дать хороший прирост финансовых показателей. Такими рынками являются- рынки НТИ, это рынки будущего. При этом, развитие рынков НТИ будет идти в различных отраслях и направлениях. Только зная лучшие пути повышения доходов и финансовой устойчивости, организация сможет обеспечить себе хорошее будущее, как на российском, так и на зарубежном рынке.

В связи с выше изложенной актуальностью, целью курсовой работы является: разработка практических рекомендаций, направленных на повышение финансовой устойчивости организации.

Для достижения указанной цели, необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретико-методические основы проведения оценки финансовой устойчивости компаний;
- дать характеристику деятельности объекта исследования;
- оценить финансовую устойчивость анализируемой организации;
- предложить мероприятия, способствующие повышению финансовой устойчивости компании.

Объектом исследования является логистическая компания ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ», которая работает как на российском, так и на зарубежном рынке.

Предмет исследования- финансовая устойчивость компании ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ».

Структурно курсовая работа состоит из введения, основной части, заключения, списка использованных источников и приложений.

Основная часть включает две главы: теоретическую и практическую. В теоретической главе дана экономическая сущность финансовой устойчивости компаний; рассмотрены факторы, влияющие на финансовую устойчивости компаний; описаны показатели и методика оценки финансовой устойчивости компаний. Во второй главе рассмотрена организационно-экономическая характеристика ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ»; проведен анализ финансовой устойчивости ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ»; разработаны мероприятия по укреплению финансовой устойчивости ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ».

Информационной базой исследования явились: статьи, учебные пособия, монографии по изучаемой проблеме, а также данные бухгалтерской и статистической отчетности анализируемого предприятия, официальный сайт объекта исследования, нормативно-правовые акты и иная информация.

При написании курсовой работы использовались методы: анализа литературы, экономического анализа, классификации, синтеза, абстрагирования, дедукции, индукции и другие. Практическая значимость исследования заключается в том, что предложенные мероприятия, могут быть применены на практике анализируемой компании.

# **1 Теоретико-методические основы проведения оценки финансовой устойчивости компаний**

## **1.1 Экономическая сущность финансовой устойчивости компаний**

Финансовая устойчивость -это ключевая характеристика финансового состояния компании. Она отражает способность бизнеса обеспечивать свою операционную, инвестиционную и финансовую деятельность, в том числе обслуживание кредитов и займов, вне зависимости от внешних экономических факторов и поведения контрагентов, достигая при этом положительных финансовых результатов.

Финансовая устойчивость компании зависит от баланса в структуре ее активов и капитала, эффективности хозяйственной деятельности. В связи с этим бизнес можно разделять по уровню его финансовой устойчивости.

Финансовая устойчивость организации -это запас прочности, который позволяет бизнесу спокойно работать, развиваться и справляться с экономическими потрясениями. Проще говоря, это способность менеджеров распоряжаться деньгами так, чтобы компании хватало на необходимые и непредвиденные расходы, погашение долгов и инвестиции в развитие[15].

Цель анализа финансовой устойчивости компании - определить ключевые проблемы устойчивости финансового состояния бизнеса, выявить резервы его улучшения. Для достижения этой цели необходимо оценить:

- состав, структуру и динамику источников формирования активов;
- уровень достаточности капитала и способность компании к его наращиванию;
- потребность в дополнительных источниках финансирования;
- целесообразность привлечения заемных средств;
- финансовые риски погашения привлеченных заемных средств.

О финансово-экономической устойчивости бизнеса можно судить по четырем аспектам:

А) Платежеспособность - способность в срок покрывать свои обязательства.

Б) Рентабельность - генерация прибыли, которой хватает для оплаты расходов на текущую деятельность и для инвестиций в рост.

В) Ликвидность - возможности компании превратить свои активы в наличные деньги, чтобы погасить накопившиеся обязательства.

Г) Капитализация - собственный капитал, который покрывает работу компании и ее возможные убытки.

Финансовую устойчивость предприятия делят на четыре типа:

1) Абсолютная устойчивость: компания не зависит от заемного капитала и имеет средства, чтобы оплачивать текущие расходы. Бизнес стабильно приносит прибыль, есть деньги для масштабирования.

2) Нормальная устойчивость: текущие расходы покрываются из собственных и заемных средств. Ликвидные активы превышают сумму обязательств. В нормальных экономических условиях компания сможет быстро превратить их в наличные и закрыть свои долги.

3) Неустойчивое состояние: компании сложно погашать текущие обязательства, но она справляется. Например, продает свои запасы, чтобы оплатить операционные расходы и ликвидировать кассовый разрыв.

4) Кризисное состояние: у компании нет денег и активов, которые она может продать, чтобы расплатиться по обязательствам и покрыть текущие расходы. Бизнес близок к банкротству. Ситуация требует экстренных мер [16].

От финансовой устойчивости компании напрямую зависит уровень ее платежеспособности. Финансовая устойчивость гарантирует способность компании вовремя и в полном объеме расплачиваться по своим обязательствам вне зависимости от конъюнктуры рыночного состояния и поведения партнеров. Уровень финансовой устойчивости компании принято оценивать и по продолжительности ее стабильного роста. Различают три вида финансовой устойчивости:

-долгосрочная (более 3 лет);

-среднесрочная (от года до трех лет);

-краткосрочная (менее года).

Значение оценки финансовой устойчивости можно рассматривать с позиции заинтересованных лиц бизнеса:

- собственников - финансовая устойчивость обеспечивает постоянный рост рыночной стоимости компании, возможность распределения части чистой прибыли между владельцами;

- инвесторов - финансовая устойчивость отражает уровень финансовых рисков вложения капитала. Чем больше финансово устойчив бизнес, тем ниже инвестиционные риски;

- кредиторов - чем выше финансовая устойчивость бизнеса, тем больше вероятность полного и своевременного выполнения условий погашения кредитов/ займов, тем меньше риски неплатежеспособности компании;

- поставщиков - финансовая устойчивость клиентов является определяющим фактором величины дебиторской задолженности, длительности операционного и финансового циклов. Чем выше финансовая устойчивость контрагента, тем ниже риски нарушения договорных условий и выше платежная дисциплина покупателей;

- менеджмента и работников компании - высокий уровень финансовой устойчивости бизнеса гарантирует своевременность выплаты заработной платы и ее периодическую индексацию.

При анализе и оценки финансовой устойчивости организации важно соблюдать ряд принципов: принцип реальной оценки и принцип целеполагания.

Принцип реальной оценки. В отчете могут содержаться данные, отличающиеся от объективной реальности. Например, стоимость активов, отраженная по остаточному принципу, может отличаться от рыночной стоимости. Принцип целеполагания. Различные компании имеют разные цели, в том числе и в сфере финансовой устойчивости. К примеру, компании, которые находятся на стадии банкротства, интересуются возможностями восстановления платежеспособности. Успешные организации, наоборот, нацелены на снижение долго-

вых обязательств, изменение соотношений долгосрочной и краткосрочной задолженности. То есть успешному бизнесу необходимо контролировать косвенные расходы и себестоимость.

При оценке финансовой устойчивости предприятия следует обратить внимание на такие показатели:

А) Если долги в 4 раза превышают собственный капитал, бизнес находится в тяжёлой финансовой ситуации. Это сигнал более пристально следить за положением компании.

Б) Если заёмный капитал больше собственного в 7 раз, это очень сложная ситуация для бизнеса. Для некоторых отраслей с этого соотношения начинается «точка невозврата». То есть сколько бы бизнес ни работал, полностью рассчитаться по долгам он уже не сможет.

В) У каждой отрасли, и у каждого бизнеса эта точка невозврата своя. Она зависит от оборачиваемости и рентабельности бизнеса, а также от структуры заёмного капитала.

Г) Если заёмный капитал превышает собственный более чем в 10 раз, многие финансисты скажут, что это «бумажное банкротство». Возможно, в адрес компании ещё не подали соответствующего иска, но фактически она вряд ли уже сможет рассчитаться по своим долгам.

Итак, финансовая устойчивость важна, так как своевременный анализ этих показателей позволяет не допустить банкротства организации. При этом стоит обратить, на факторы, которые влияют на финансовую устойчивость компаний. Для рассмотрения этой части вопроса, перейдем к следующему параграфу курсовой работы.

## **1.2 Факторы, влияющие на финансовую устойчивость компаний**

Финансовая устойчивость компании зависит от множества факторов: конкурентоспособности, зависимости от инвесторов и кредиторов, имущественного потенциала, профессионализма работников, инфляции, курсов валют,

налогового законодательства, спроса на продукцию и т. д. При этом, факторы, влияющие на финансовую устойчивость компаний делятся на внутренние и внешние.

Внутренние факторы: отраслевая принадлежность; состояние имущества (размер, состав, структура); состояние финансовых ресурсов (размер, состав, структура); структура услуг, их доля в платежеспособном спросе; структура и динамика затрат по отношению к доходам компании и другие.

Внешние факторы: уровень экономического развития страны, региона; уровень конкуренции на рынке; налоговая и кредитная политика; инфляция, курсы валют, уровень цен; внешнеэкономические связи, визовый режим и другие.

С точки зрения внутренних факторов финансовая устойчивость бизнеса зависит от трех составляющих:

- стратегической устойчивости - способности разрабатывать и реализовывать конкурентоспособные продукты, наращивая их конкурентоспособные преимущества в долгосрочной перспективе;

- экономической устойчивости - способности постоянно искать скрытые резервы роста эффективности хозяйственной деятельности;

- социальной устойчивости - способности организовать динамичное развитие профессиональных качеств персонала за счет его мотивации и обучения.

В рамках данной работы крайне сложно подробно рассмотреть все факторы, которые оказывают влияние на финансовую устойчивость компаний. Безусловно, что нестабильная экономическая ситуация в стране и в мире, которая в настоящее время имеет место быть, не лучшим образом сказывается на развитии бизнеса и финансовой устойчивости организаций. Однако, в рамках данной работы важно остановиться на более положительных факторах, которые в настоящее время наиболее актуальны в любом бизнесе, вне зависимости от отраслевой принадлежности, а именно на развитии рынков будущего.

Рынки НТИ концентрируются на новых глобальных рынках, которые сформируются через 15–20 лет. Большинство рынков будут иметь сетевую при-

роду (наследовать подходы, которые существуют в Интернете, или использовать инфраструктуру Сети). Новые рынки будут ориентированы на человека как конечного потребителя, расстояние между производителем и потребителем на них будет минимальным.

Выбор рынков для НТИ осуществляется исходя из следующих критериев:

1) Рынок станет значимым и заметным в глобальном масштабе: объем составит более 100 млрд. долларов к 2035 году.

2) На текущий момент рынка нет либо на нем отсутствуют общепринятые/устоявшиеся технологические стандарты.

3) Рынок предпочтительно ориентирован на потребности людей как конечных потребителей (приоритет B2C(бизнес –потребителю) над B2B(бизнес-бизнесу)).

4) Рынок будет представлять собой сеть, в которой посредники заменяются на управляющее программное обеспечение.

5) Рынок важен для России с точки зрения обеспечения базовых потребностей и безопасности.

6) В России есть условия для достижения конкурентных преимуществ и занятия значимой доли рынка.

7) В России есть технологические предприниматели с амбициями создать компании-лидеры на данном высокотехнологичном новом рынке.

Развитие НТИ сконцентрировано на «рынках будущего»:

AutoNet. Рынок по развитию услуг, систем и современных транспортных средств на основе интеллектуальных платформ, сетей и инфраструктуры в логистике людей и вещей.

AeroNet. Беспилотные авиационные системы, авиационно-космические системы, малые космические аппараты, системы дистанционного зондирования, мониторинга и 3D-моделирования территорий и объектов, а также сопутствующая инфраструктура.

NeuroNet. Средства человеко-машинных коммуникаций, основанных на передовых разработках в нейротехнологиях и повышающих продуктивность

человеко-машинных систем, производительность психических и мыслительных процессов.

MariNet. Интеллектуальная система управления морским транспортом и технологии освоения мирового океана.

SafeNet. Безопасные и защищенные компьютерные технологии, решения в области передачи данных, безопасности информационных и киберфизических систем.

TechNet. Цифровые двойники, киберфизические системы. Управление данными об изделии. Цифровое производство и эксплуатация.

HomeNet. Сетевое объединение жильцов, домов и сообществ. Цифровая шина жилища, дома и объединения домов. Цифровые платформы управления, проектирования, строительства и эксплуатации жилых помещений и коммун. Жилище за пределами комфортных климатических зон (космос, Арктика, вода, горы и т. д.).

FoodNet. Умное сельское хозяйство. Ускоренная селекция, новые виды культур и источники сырья, доступная органика и суперлокальные фермы, персонализированное питание. Изменение логистической цепочки от производителя до потребителя.

HealthNet. Персонализированные медицинские услуги и лекарственные средства, обеспечивающие рост продолжительности жизни, а также новые эффективные средства профилактики и лечения различных заболеваний.

EnergyNet. Распределенная энергетика от personal power до smart grid, smart city.

SportNet. Рынок кросс-спортивных технологий и кибер-физических систем гомеостаза человека и общества.

WearNet. Распределенные автоматизированные производства с единой системой заказа и логистики. Роботизированные фабрики. Сервисы и инструменты поддержки создания индивидуального дизайна и проектирования одежды.

GameNet. Кроссмедийные игровые вселенные с новыми видами сетевой монетизации. Киберфизические игры с новым уровнем иммерсивности. Геймификация и цифровизация спортивных игр.

Edunet. Создание, персонализация, упаковка и технологичная доставка образовательного контента и обучения для всех возрастов, в том числе сдвиг фокуса на развитие личностных компетенций.

EcoNet. Технологии глубокого анализа и управления климатом, создания экспериментальных и суперлокальных климатических зон. Восстановление биоразнообразия. Мусор как ресурс[17].

Итак, выше были рассмотрены наиболее перспективные рынки, рынки будущего, которые способны существенно увеличить доходную часть любого бизнеса, важно, чтобы организация шла по направлению развития этих рынков. Стоит также отметить, чтобы повысить финансовую устойчивость необходимо: планировать финансы, следить за расходами, регулярно анализировать финансовую устойчивость, создать систему фондирования.

а) Планировать финансы. Помогут платежный календарь и бюджет движения денежных средств, а также различные программные продукты, способствующие планированию.

б) Следить за расходами. Нужно найти причины, по которым компания тратит больше, чем зарабатывает. Ими могут оказаться проблемы со сроками выплат дебиторской и кредиторской задолженностей. Например, компания оплачивает кредит раньше, чем получает деньги от клиентов.

в) Регулярно анализировать финансовую устойчивость. Привлекать заемный капитал это нормально. Но проблемы возникают, когда долгов становится больше, чем собственных денег. Чтобы вовремя это заметить и принять меры, необходимо время от времени пересчитывать показатели финансовой устойчивости.

г) Создать систему фондирования. Рыночные условия постоянно меняются. Практика последних лет это доказала, чтобы бизнес оставался стабильным, стоит позаботиться о подушке безопасности. Необходимо разработать систему

фондов для распределения чистой прибыли. Первым делом нужно направлять деньги в резервный фонд, который поможет пережить кризис или снижение по прибыли. Также можно создать фонды для масштабирования, запуска новых направлений, выплаты дивидендов и кредитов[19].

Итак, выше были кратко рассмотрены факторы, которые оказывают влияние на финансовую устойчивость организации. Для того, чтобы описать методику оценки финансовой устойчивости, перейдем к следующему параграфу курсового исследования.

### **1.3 Показатели и методика оценки финансовой устойчивости компаний**

Показатели финансовой устойчивости рассчитывают по данным бухгалтерского баланса.

Комплексную оценку финансовой устойчивости компании проводят по трем направлениям:

1. Анализ состава и структуры активов и источников их формирования. Цель анализа - оценить рациональность соотношения собственных и заемных средств формирования активов, достаточность собственного капитала, целесообразность привлечения заемных средств в будущем.

2. Оценка обеспеченности запасов и затрат источниками их финансирования. Цель оценки - определить с помощью абсолютных показателей обеспеченность производственных запасов и затрат незавершенного производства источниками их финансирования, а также потребность бизнеса в собственных оборотных средствах.

3. Коэффициентный анализ финансовой устойчивости компании. Цель анализа - оценить уровень финансовой устойчивости бизнеса с помощью относительных показателей (коэффициентов), сравнивая их расчетные значения с нормативными или среднеотраслевыми.

Рассмотрим методику проведения каждого вида анализа финансовой устойчивости.

## 1) Анализ состава и структуры активов и источников их формирования

Финансирование бизнеса может осуществляться за счет собственных и заемных средств. Каждый из этих источников имеет свои плюсы и минусы. Собственные средства компании повышают финансовую независимость бизнеса. Их можно привлекать путем увеличения собственного капитала или через реинвестирование полученной прибыли. Оба варианта зависят от политики собственников бизнеса и финансовых результатов деятельности компании.

Получается, что не всегда есть возможность привлекать собственные средства и не всегда это выгодно (может негативно сказаться на эффективности хозяйственной деятельности в долгосрочной перспективе).

Привлекая заемные средства, компании могут получить следующие преимущества:

- кредиторы не предъявляют требований в отношении будущих доходов бизнеса;

- поскольку оговоренные размеры процентов за пользование заемными средствами и сроки погашения долга известны заранее, можно эффективно планировать денежные потоки компании, правильно определять необходимый уровень рентабельности;

- привлечение заемных средств не приводит к изменению долей собственников компании, обеспечивая тем самым стабильность бизнеса.

В то же время заемный капитал при наступлении определенных обстоятельств может иметь негативные последствия для бизнеса, обернуться ухудшением его финансового состояния, увеличением рисков банкротства.

Главная проблема привлечения заемных средств заключается в том, что в ситуации, когда необходимо оплачивать дополнительные расходы по погашению и обслуживанию долга, точка безубыточности компании смещается в большую сторону. Это означает, что для обеспечения безубыточного функционирования бизнеса нужно реализовывать больший объем продукции.

Получается, что предприятия с высокой долей заемных средств в большей степени зависят от конъюнктуры рыночной ситуации и сезонных колеба-

ний. Это увеличивает финансовые риски платежеспособности бизнеса. Для таких компаний любое падение спроса на их продукцию может обернуться не только проблемами в управлении своими активами, но и кризисными явлениями.

Чтобы использовать преимущества различных видов финансирования активов компании и снизить финансовые риски, нужно найти правильный баланс собственных и заемных средств в структуре капитала. Для этого оценивают рациональность соотношения собственного и заемного капитала бизнеса (ПРИЛОЖЕНИЕ А).

2) Оценка обеспеченности запасов и затрат источниками их финансирования. Для оценки применяются три показателя: излишек или недостаток собственных оборотных средств; излишек или недостаток собственных и долгосрочных источников финансирования запасов; излишек или недостаток общей величины основных источников покрытия запасов. Формулы всех этих показателей представлены в ПРИЛОЖЕНИИ А.

3) Коэффициентный анализ финансовой устойчивости компании.

Коэффициент финансовой устойчивости (КФУ) показывает, насколько надежными источниками финансирования пользуется компания. Наиболее безопасными считаются средства своего капитала и долгосрочные займы.

Формула его расчета (1.3.1):

$$\text{КФУ} = (\text{СК} + \text{ДО}) / \text{ОА}, \text{ где} \quad (1.3.1)$$

СК- собственный капитал;

ДО- долгосрочные обязательства;

ОА- общие активы.

Средним нормативным значением считается 0,5 – 0,7.

В коэффициентом анализе финансовой устойчивости рассчитываются абсолютные и относительные показатели.

3.1) Абсолютные показатели финансовой устойчивости

С помощью абсолютных показателей оценивают финансовое состояние компании и ее запасы, а также за счет чего они сформированы. Проще говоря,

абсолютные показатели отражают, сколько организация накопила денег, имущества и долгов.

Для оценки используются: чистые активы - сумма, которая останется у компании при продаже активов после погашения обязательств; собственные оборотные средства - активы, которые компания использует для повседневных операций, за вычетом краткосрочных обязательств.

Чистые активы рассчитываются по формуле (1.3.2):

$$ЧА=ОА-ОБ, \text{ где} \quad (1.3.2)$$

ЧА- чистые активы;

ОА- общие активы;

ОБ- общие обязательства.

Общие активы - сумма оборотных и внеоборотных активов. Оборотными активами считаются деньги, сырье или дебиторка, внеоборотными - недвижимость, оборудование и патенты.

Общие обязательства - сумма краткосрочных и долгосрочных обязательств. Например, краткосрочным обязательством может быть кредиторка, а долгосрочным - лизинг оборудования.

Чем выше доля чистых активов, тем больше у компании собственных средств и меньше долгов, а значит ниже риск финансовых проблем.

Собственные оборотные средства (СОС) рассчитываются по двум формулам(1.3.3 и 1.3.4):

$$СОС= ОА-СОБ \quad (1.3.3.)$$

$$СОС= СК-ВНА, \text{ где} \quad (1.3.4)$$

ОА- оборотные активы;

СОБ- сумма всех обязательств;

СК-собственный капитал;

ВНА- внеоборотные активы.

Чем выше значение собственных оборотных средств, тем меньше зависимость бизнеса от внешних займов[20].

Отрицательное значение показывает, что текущие активы формируются за счет займов. Это не критичная ситуация, но, если кредиторы потребуют возврата долгов, может случиться финансовый коллапс.

3.2) Относительные показатели финансовой устойчивости. Относительный анализ финансовой устойчивости предприятия поможет разобраться, насколько оно зависит от заемного капитала. Оценка проводится с помощью пяти коэффициентов:

1. Коэффициент автономии или независимости (КА) показывает, какова доля собственных денежных средств в капитале компании.

Рассчитывается по формуле (1.3.5):

$$КА = СК / ОА, \text{ где} \quad (1.3.5)$$

СК- собственный капитал;

ОА- общие активы

Нормативные значения: 0,3 – 0,7.

2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (КСЗСС) показывает, сколько заемных средств приходится на каждый рубль капитала. Рассчитывается по формуле (1.3.6) :

$$КСЗСС = ЗК / СК, \text{ где} \quad (1.3.6)$$

ЗК- заемный капитал;

СК- собственный капитал.

Нормативные значения: < 1.

3. Коэффициент маневренности собственного капитала (КМ) показывает, сколько составляют свои оборотные средства в капитале компании. Рассчитывается по формуле (1.3.7):

$$КМ = СООС / СК, \text{ где} \quad (1.3.7)$$

СООС- собственные оборотные средства = собственный капитал – внеоборотные активы;

СК- собственный капитал.

Нормативные значения: 0,3 – 0,6.

4. Коэффициент краткосрочной задолженности (ККЗ) показывает, какова доля краткосрочных обязательств в общей сумме долгов. Рассчитывается по формуле (1.3.8):

$$\text{ККЗ} = \text{КО} / (\text{КО} + \text{ДО}), \text{ где} \quad (1.3.8)$$

КО- краткосрочные обязательства;

ДО- долгосрочные обязательства.

Нормативные значения: 0,3 – 0,7.

5. Коэффициент платежеспособности организации по текущим обязательствам (КП) показывает, за какой период компания сможет при текущих доходах рассчитаться по долгам, рассчитывается по формуле (1.3.9):

$$\text{КП} = \text{КО} / \text{СРВ}, \text{ где} \quad (1.3.9)$$

КО- краткосрочные обязательства;

СРВ- среднемесячная выручка.

Нормативные значения: < 3 месяцев.

Анализ относительных показателей в сочетании с абсолютными позволяет получить полное представление о состоянии финансов компании. Чтобы оценка стала максимально объективной, лучше рассчитать не один, а несколько показателей[14].

Итак, показатели финансовой устойчивости помогут определить, сможет ли бизнес выполнить свои финансовые обязательства вовремя и полностью. Существует четыре типа финансовой устойчивости предприятия: абсолютный, нормальный, неустойчивый и кризисный. Чтобы получить полную картину, лучше анализировать и абсолютные, и относительные коэффициенты.

Для роста устойчивости нужно контролировать кредиторскую и дебиторскую задолженности, поддерживать прибыль на нужном уровне, рационально использовать ресурсы и оптимизировать расходы, формировать фонды для распределения чистой прибыли. Для того, чтобы на примере предприятия оценить финансовую устойчивость и предложить пути ее укрепления, перейдем к следующей главе курсовой работы.

## 2 Оценка финансовой устойчивости ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ»

### 2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ»

Компания ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» организована в форме общества с ограниченной ответственностью и осуществляет свою деятельность на основании Конституции РФ, ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», ТК РФ, ГК РФ, НК РФ и иных нормативно-правовых актов. Компания работает под брендом Voxberry, рисунок 2.1.1 [13].

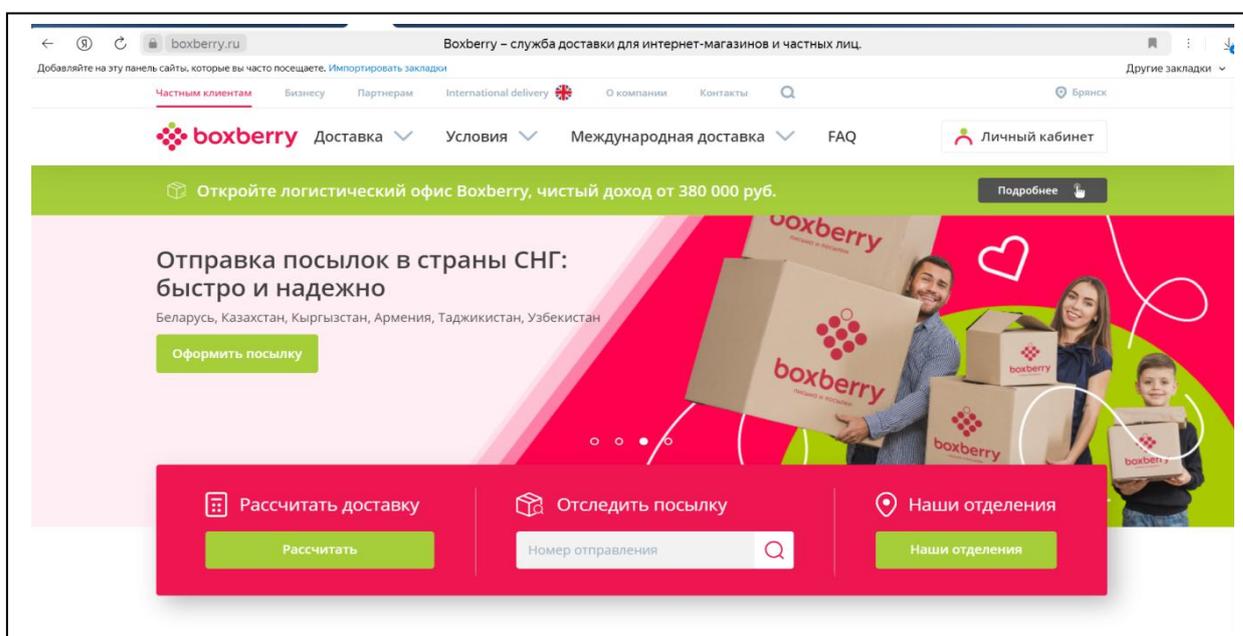


Рисунок 2.1.1- Официальный сайт компании ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ»

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 2020 года запущена доставка в СНГ, а в начале 2021 года - сервис для экспорта товаров в западные страны. История компании представлена в таблице 2.1.1.

Таблица 2.1.1-История компании Vohberry[13]

№ 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 CMS-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. Юридическая информация о компании представлена в ПРИЛОЖЕНИИ Б. За годы своей деятельности компания получила множество наград, таблица 2.1.2.

Таблица 2.1.2-Награды компании Voxberry[13]

№ 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 2.1.3.

Таблица 2.1.3-Главные ценности Voxberry[13]

№ 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.

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 2.1.2.

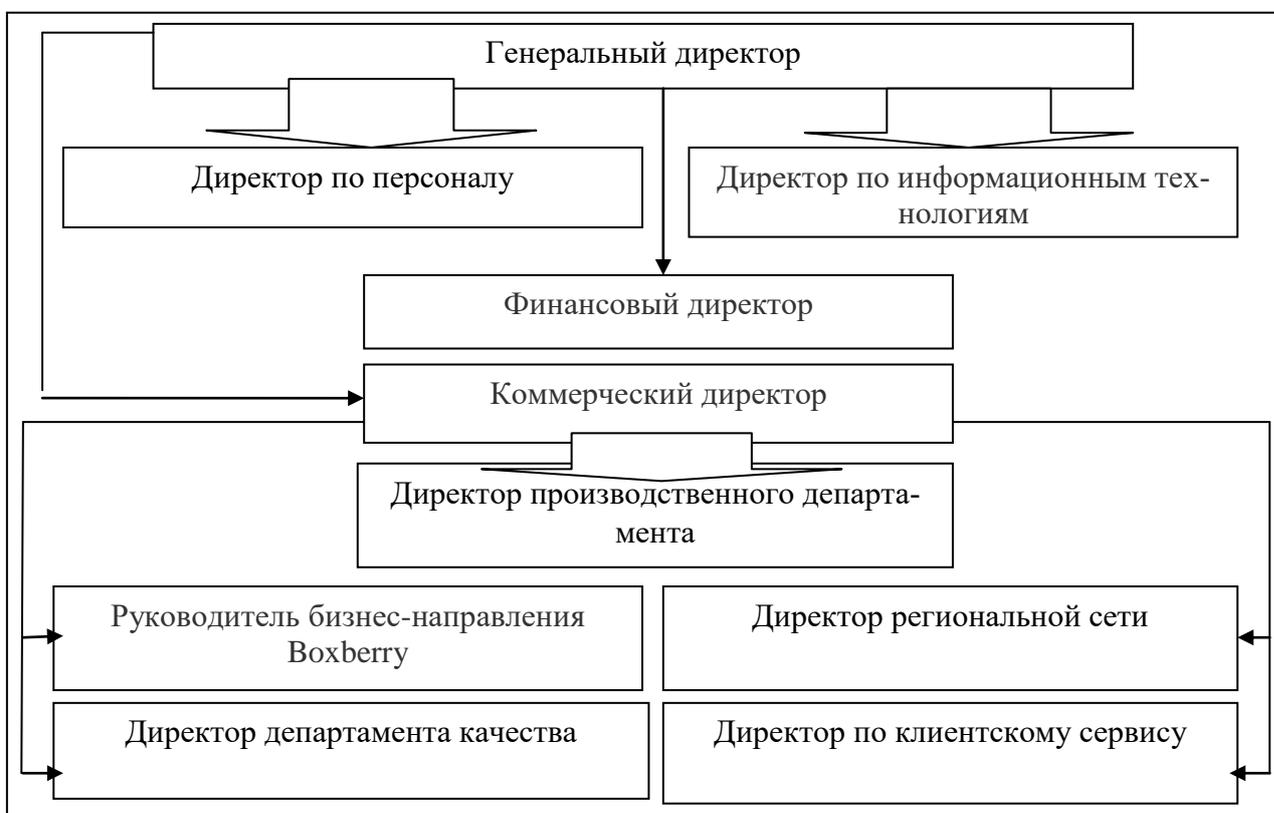


Рисунок 2.1.2- Организационная структура управления компании ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ»

Возглавляет компанию генеральный директор. В его подчинении находятся: директор по персоналу, финансовый директор, директор по информационным технологиям, коммерческий директор. В компании предусмотрены также направления: клиентский сервис, бизнес-направления Voxberry, региональная сеть, управление качеством.

Руководитель бизнес-направления Voxberry - курирует вопросы стратегического развития Voxberry. Контролирует качество работы направления в целом, определяет политику взаимодействия с партнерами и клиентами, оценивает перспективы при внедрении нововведений.

Директор региональной сети консультирует по общим вопросам и вопросам открытия новых подразделений. Участвует в обсуждении и принятии бизнес-планов, решает системные вопросы по направлениям деятельности компании. Контролирует исполнение задач от Совета директоров.

Коммерческий директор организует работу отделов коммерческого департамента. Планирует бюджет и контролирует его исполнение, определяет ценовую политику Voxberry, согласует скидки и бонусные программы.

Директор по персоналу разрабатывает и реализует стратегию по управлению персоналом. Организует процессы подбора, адаптации, обучения, развития, мотивации и вовлеченности сотрудников компании. Управляет бюджетом расходов на персонал, способствуя росту производительности. Развивает и поддерживает корпоративную культуру компании, создавая условия для самореализации сотрудников, эффективной командной работы.

Директор департамента качества оценивает и контролирует уровень предоставляемых услуг на соответствие требованиям и ожиданиям клиента, проводит анализ внутренних и внешних данных для улучшения бизнес-процессов

Директор по клиентскому сервису разрабатывает и внедряет стандарты клиентского сервиса в компании. Отвечает за поддержку клиентов, курирует работу контакт-центров.

Директор по информационным технологиям определяет ключевые направления ИТ-стратегии, обеспечивает использование современных информационных технологий в продуктах и бизнес-процессах компании.

Финансовый директор обеспечивает качественную, достоверную и своевременную финансовую отчетность. Контролирует исполнение бюджетов и финансово-хозяйственную деятельность. Занимается привлечением денежных средств и оптимизацией финансовых потоков.

Директор производственного департамента отвечает за складскую, магистральную и внутригородскую логистику, курьерскую доставку и работу терминалов.

В компании предусмотрены также направления: клиентский сервис, бизнес-направления Voxberry, региональная сеть, управление качеством. 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, рисунок 2.1.3.

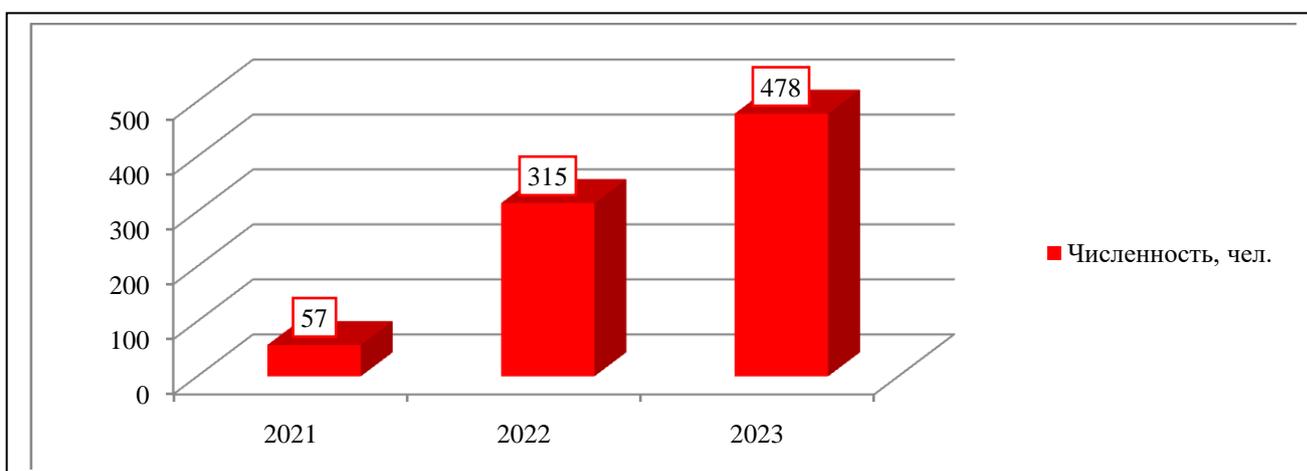


Рисунок 2.1.3- Динамика численности персонала компании ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» с 2021-2023гг.

Таким образом, в качестве объекта исследования была выбрана крупная логистическая компания ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ», которая работает под брендом Voxberry. Компания осуществляет свою деятельность как в России, так и в других странах. На предприятии разработана линейно-функциональная структура управления, наблюдается рост численности. ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» занимает лидирующие позиции на рынке логистических услуг. Для того, чтобы оценить показатели финансовой устойчивости предприятия, перейдем к следующему параграфу курсовой работы.

## 2.2 Анализ показателей финансовой устойчивости ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ»

Проведем расчет показателей финансовой устойчивости организации на основании данных бухгалтерской отчетности, представленной в ПРИЛОЖЕНИИ В. Расчет проведем по формулам, описанным в первой главе курсового исследования. В рамках данной работы, крайне сложно рассчитать множество показателей, поэтому оценим финансовую устойчивость на основании коэффициентного анализа. Расчеты представим в виде таблицы В.1 (ПРИЛОЖЕНИЕ В). По данным таблицы В.1 видно, что коэффициент финансовой устойчивости (КФУ) находится в пределах нормативного значения и в 2023 году составил 0,52, рисунок 2.2.1.

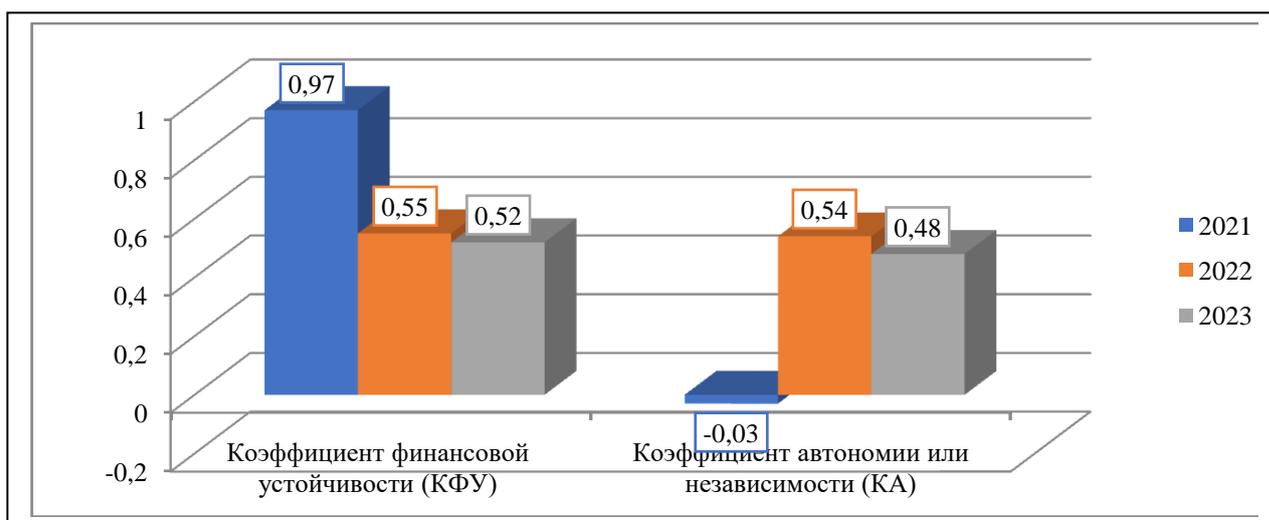


Рисунок 2.2.1-Динамика коэффициента финансовой устойчивости и автономии компании ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» с 2021-2023гг. [18]

Однако, в целом наибольшая доля капитала сформирована за счет заемных средств, в связи с этим, коэффициент автономии составил 0,48, оптимальным показателем считается коэффициент равный более, чем 0,5. По отношению к прошлому году КА снизился, однако по сравнению с данными на начало анализируемого периода наблюдается существенное улучшение данного показателя, рисунок 2.2.1.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (КСЗСС) на конец анализируемого периода составил 1,04, это не намного больше нормативного значения, в 2022 году этот показатель был в пределах нормы и составил 0,86, рисунок 2.2.2.

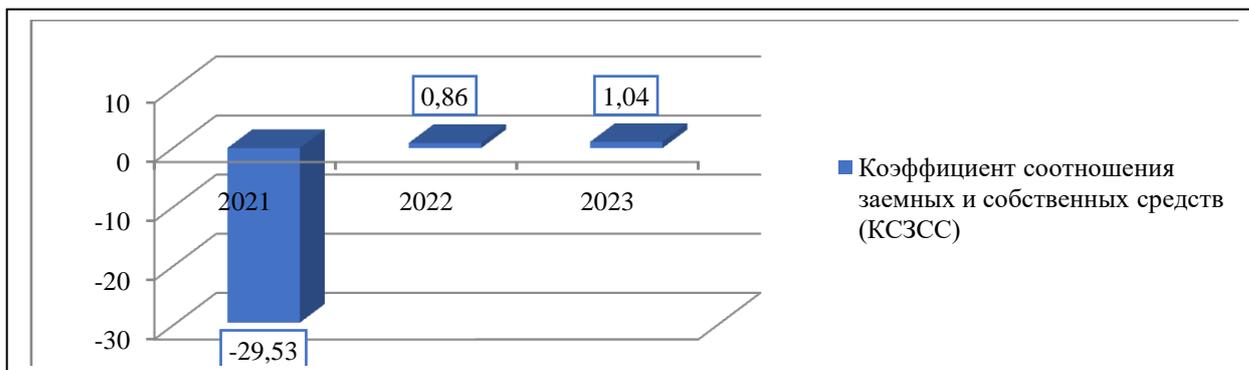


Рисунок 2.2.2- Динамика коэффициента соотношения заемных и собственных средств компании ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» с 2021-2023гг. [18]

Коэффициент маневренности собственного капитала (КМ) и коэффициент краткосрочной задолженности (ККЗ) в динамике направились в сторону роста и в 2023 году составили 0,85 и 0,94 соответственно, что превышает нормативные показатели. Однако максимальный коэффициент маневренности был достигнут в 2021 году и составлял 28,54, рисунок 2.2.3.

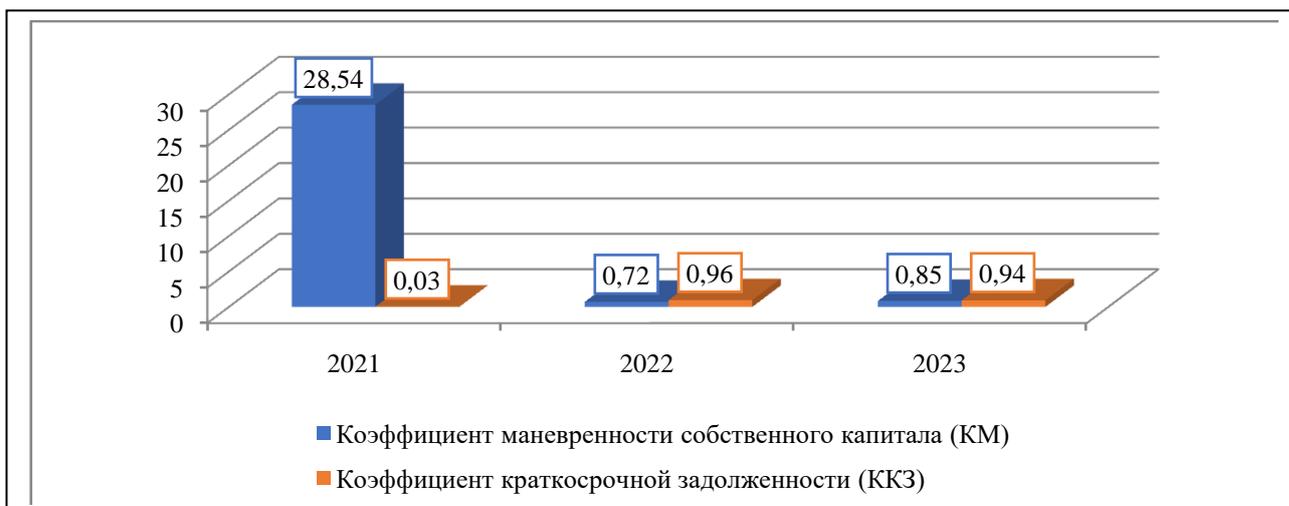


Рисунок 2.2.3-Динамика коэффициента маневренности и краткосрочной задолженности компании ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» с 2021-2023гг. [18]

Коэффициент платежеспособности организации по текущим обязательствам (КП) сформировался на уровне 4,2 месяца, при нормативном значении менее 3 месяцев. По данному показателю лучшим годом являлся 2021, но это скорее говорит не о платежеспособности предприятия, а о низкой стоимости краткосрочных обязательств, рисунок 2.2.4.

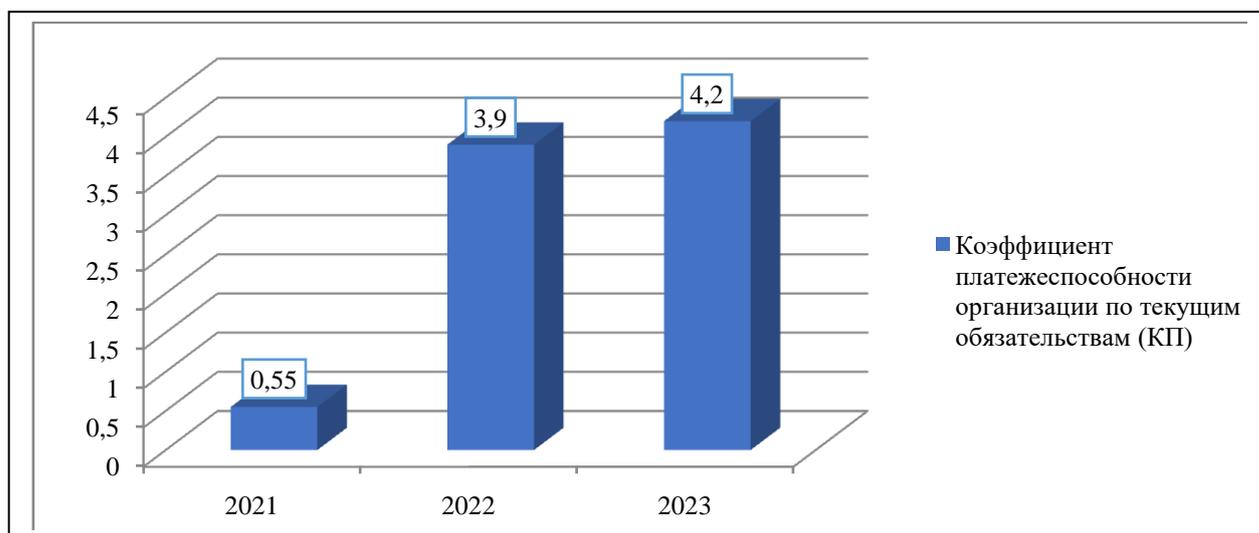


Рисунок 2.2.4-Динамика коэффициента платежеспособности по текущим обязательствам компании ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» с 2021-2023гг. [18]

Итак, в целом компания ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» не является финансово устойчивой, так как коэффициенты находятся за пределами нормативных значений. Хотя к концу анализируемого периода организация существенно улучшила свое положение. На финансовую устойчивость оказывает влияние показатели объемов продаж и прибыли. Рассмотрим динамику этих значений.

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 2021г. рисунок 2.2.5.

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 2021г. прочие доходы и вовсе имели нулевое значение, рисунок 2.2.5.

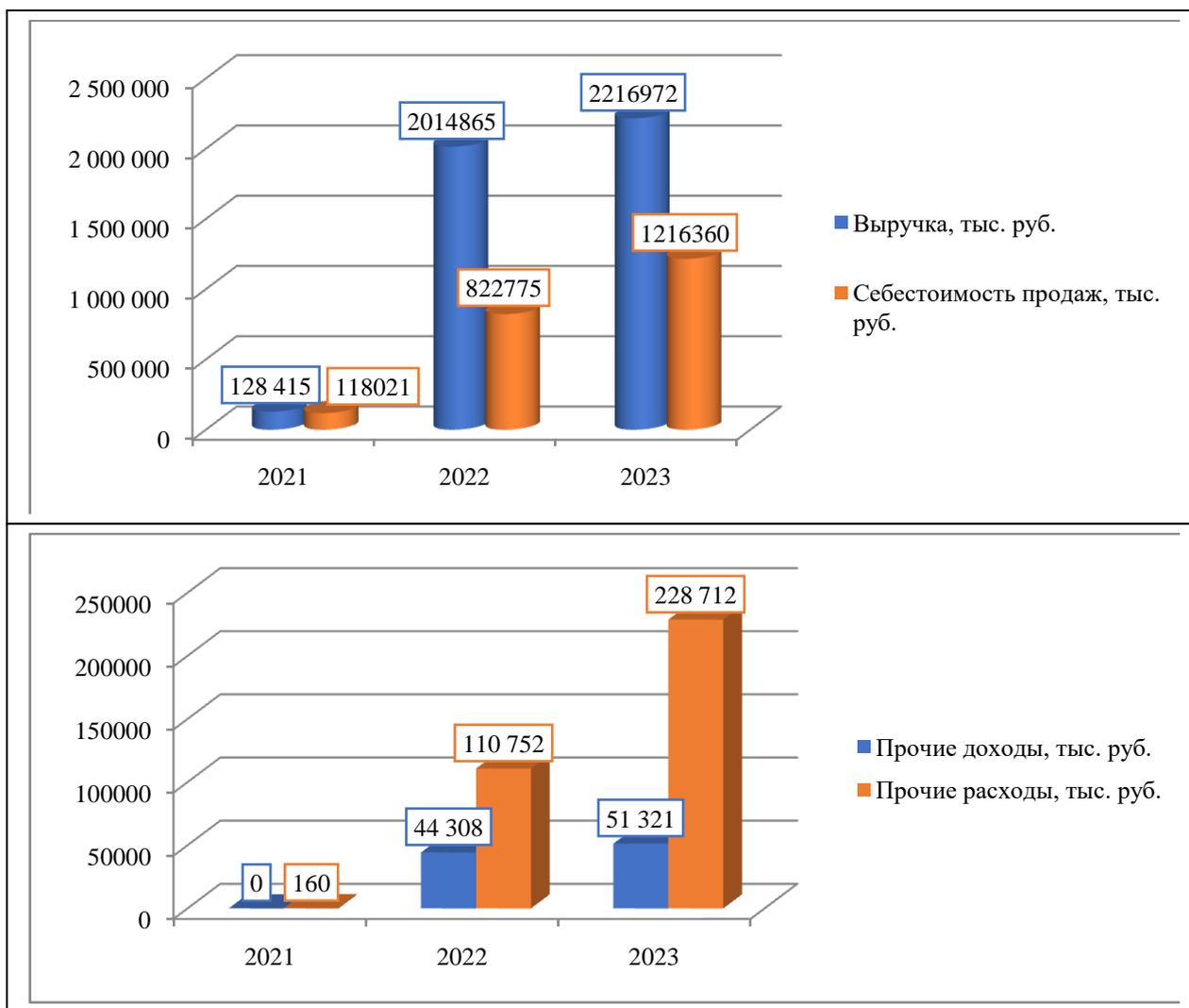


Рисунок 2.2.5- Динамика выручки, себестоимости продаж, прочих доходов и прочих расходов ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» с 2021-2023гг. [18]

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 2021г. наблюдается существенный прирост этого показателя, рисунок 2.2.6.

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.

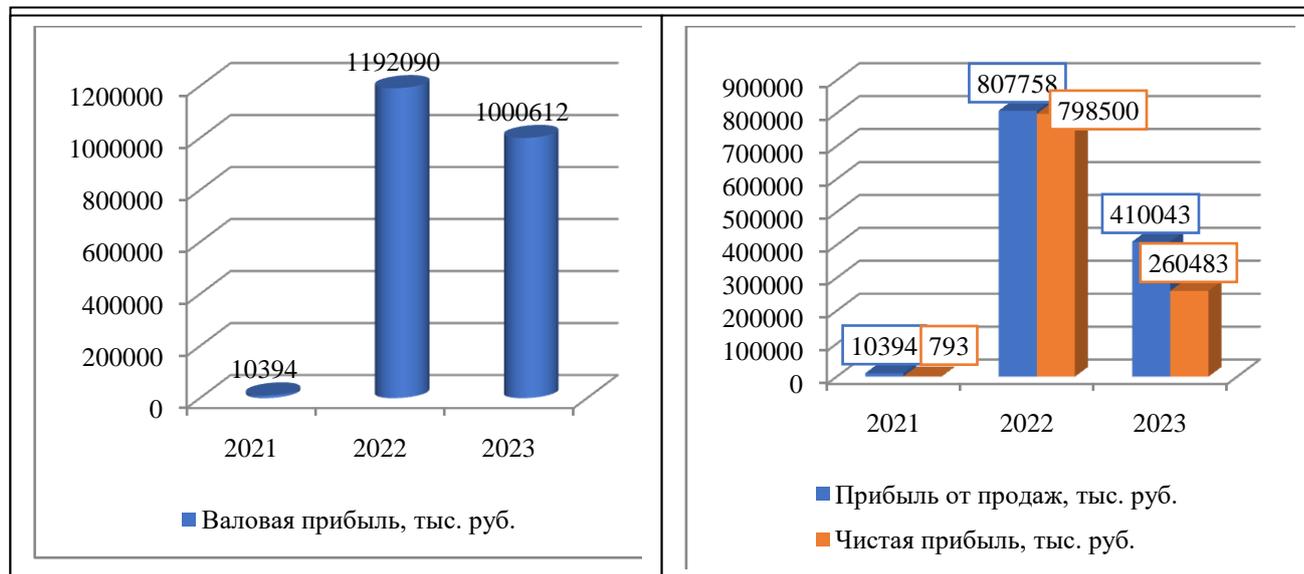


Рисунок 2.2.6- Динамика показателей прибыли компании ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» с 2021-2023гг. [18]

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 2.2.7.

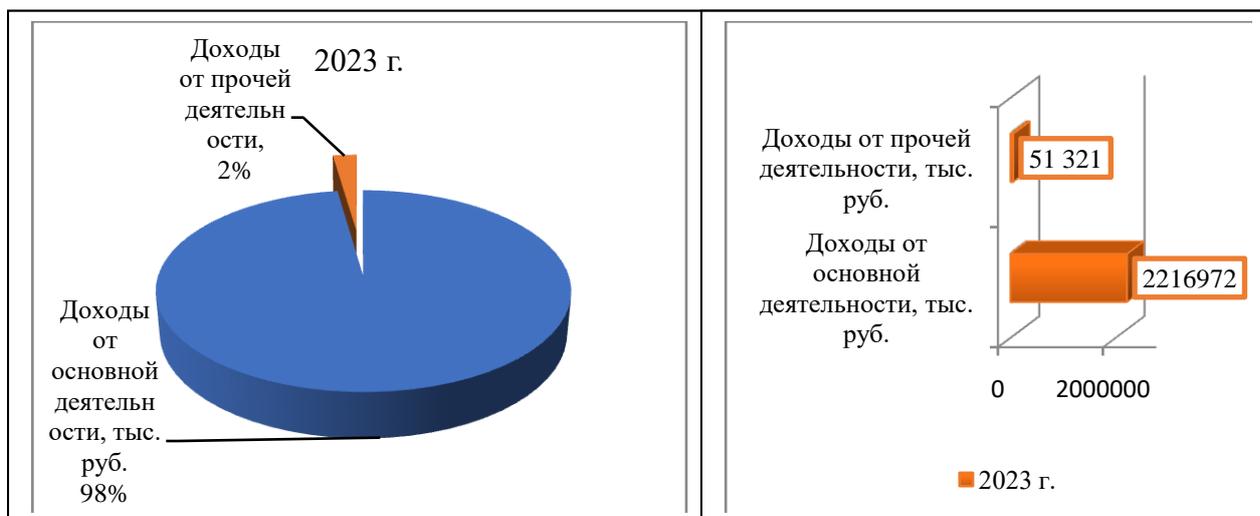


Рисунок 2.2.7- Структура доходов по данным отчета о прибылях и убытках ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» в 2023 г. [18]

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 рентабельности 2023 года хоть и ниже значений 2022 года, однако, существенно превышают значения показателей начала анализируемого периода рисунок 2.2.8.

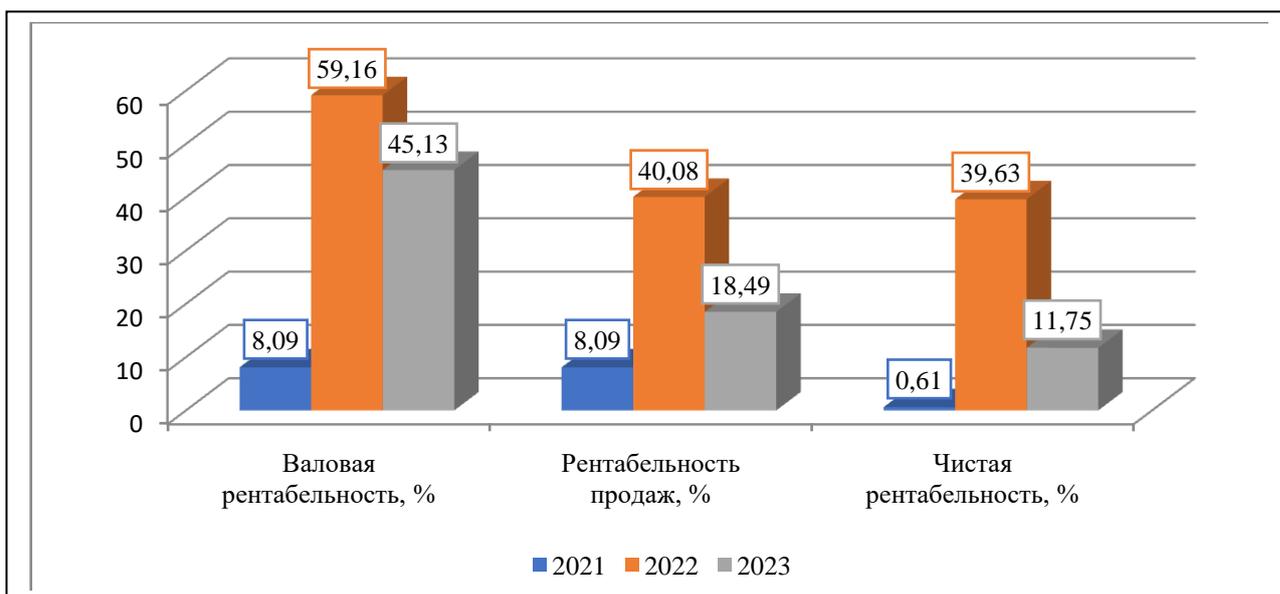


Рисунок 2.2.8-Динамика показателей рентабельности ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» с 2019-2023гг. [18]

В целом, деятельность компании ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» является доходной, так как показатели прибыли и рентабельности имеют положительные значения. Однако, компанию нельзя назвать финансово-устойчивой. Поэтому для повышения финансовой устойчивости необходима разработка стратегических направлений. Для того, чтобы подробнее рассмотреть эти мероприятия, перейдем к следующему параграфу курсовой работы.

## 2.3 Разработка мероприятий по укреплению финансовой устойчивости ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ»

Основные мероприятия, которые могут способствовать укреплению финансовой устойчивости- это рост доходов компании ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ» от основной деятельности. А именно: 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 2.3.1.

Рассмотрим кратко мероприятия, представленные в таблице 2.3.1.

Таблица 2.3.1-Пути укрепления финансовой устойчивости  
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.

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.

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[10].

По мнению экспертов, C-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[11].

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% [11].

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, доступность 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, рисунок 2.3.1 [12].

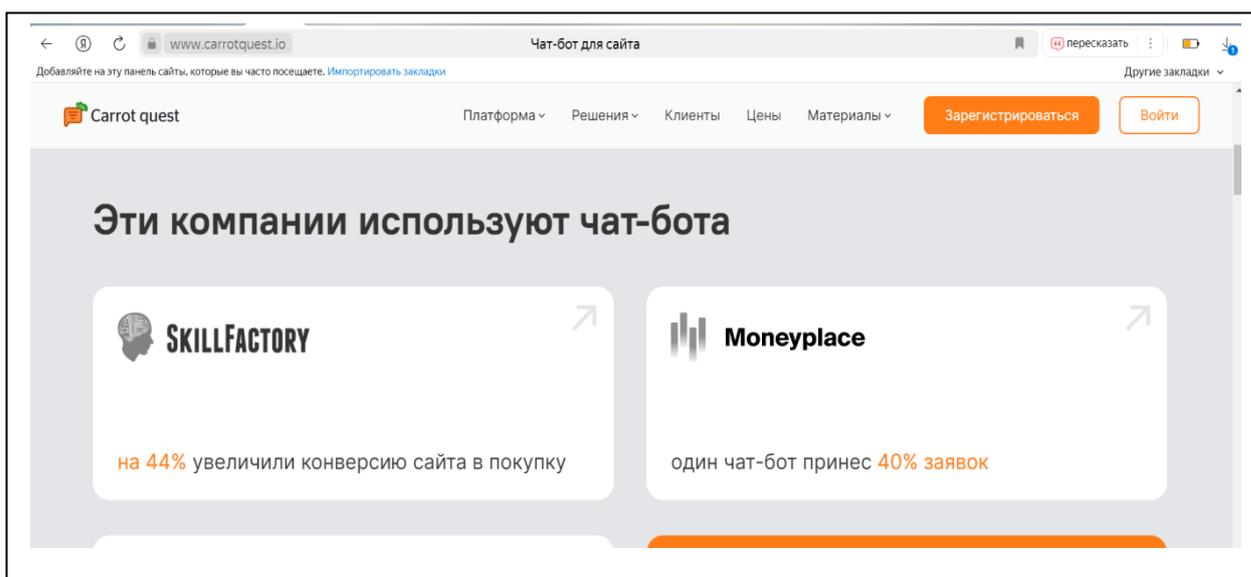


Рисунок 2.3.1- Эффективность внедрения чат-бота от компании Carrot quest

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 2.3.2.

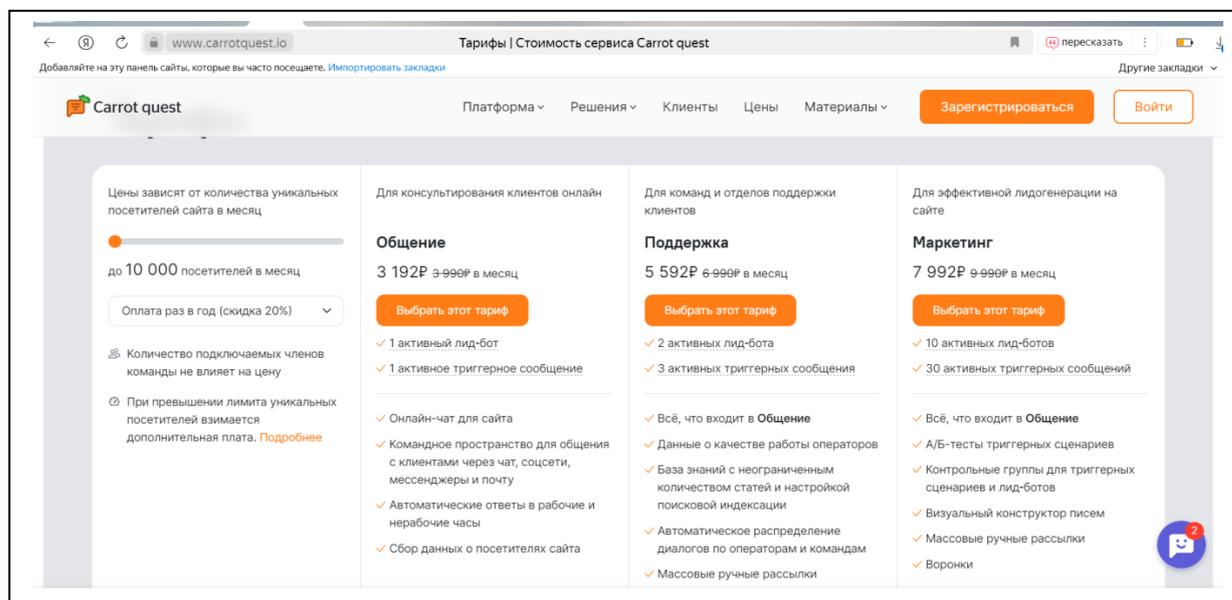


Рисунок 2.3.2- Тарифы чат-ботов от компании Carrot quest[12]

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

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 2.3.3.

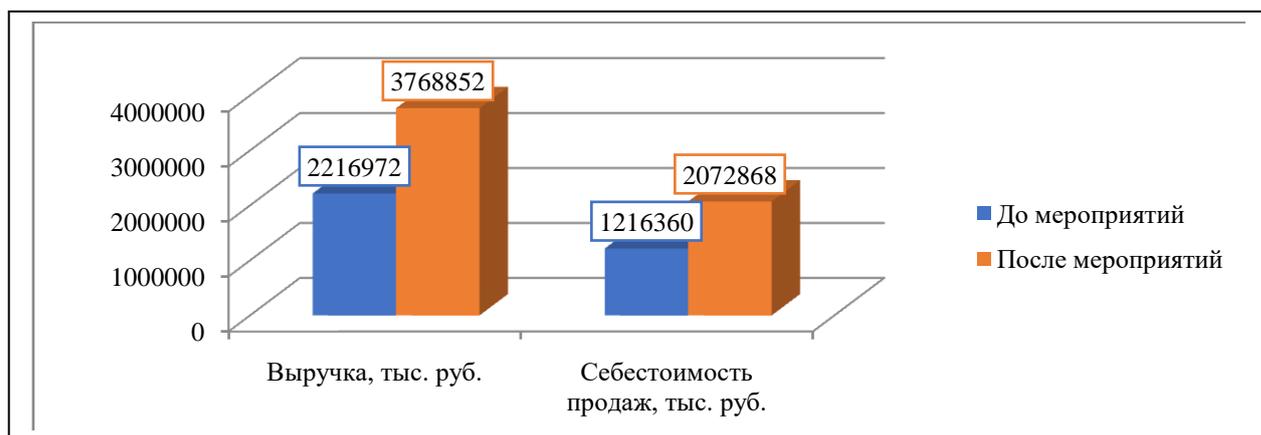


Рисунок 2.3.3-Выручка до и после проведения мероприятий в компании ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ»

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., рисунок 2.3.4.

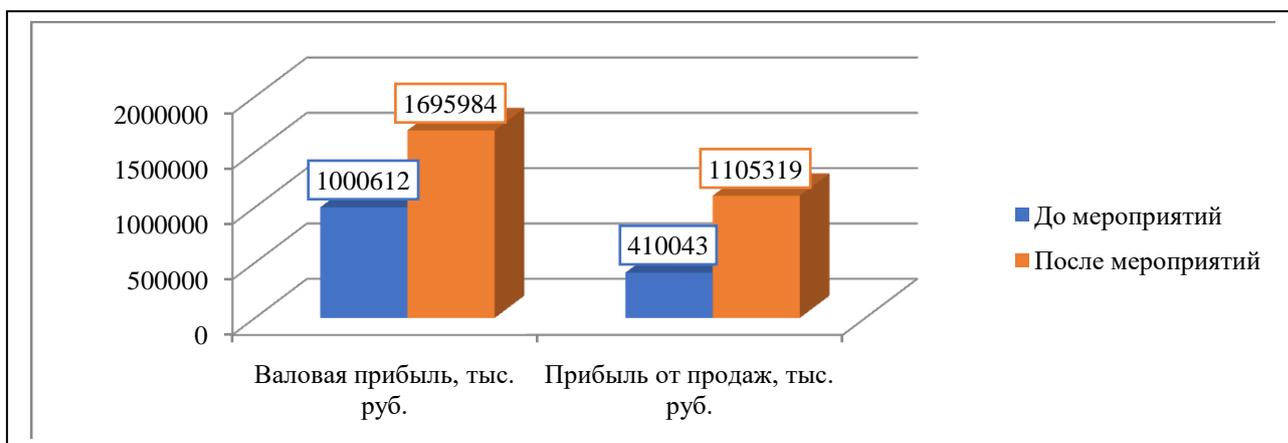


Рисунок 2.3.4- Валовая прибыль и прибыль от продаж до и после проведения мероприятий в компании ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ»

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 по-

казатель прибыли от продаж, который составит 1105319,0 тыс. руб. Таким образом, прибыль от продаж увеличится на 169,56%, рисунок 2.3.4. В результате произойдет и рост рентабельности продаж, которая увеличится на 10,84% и составит 29,33%, рисунок 2.3.5.

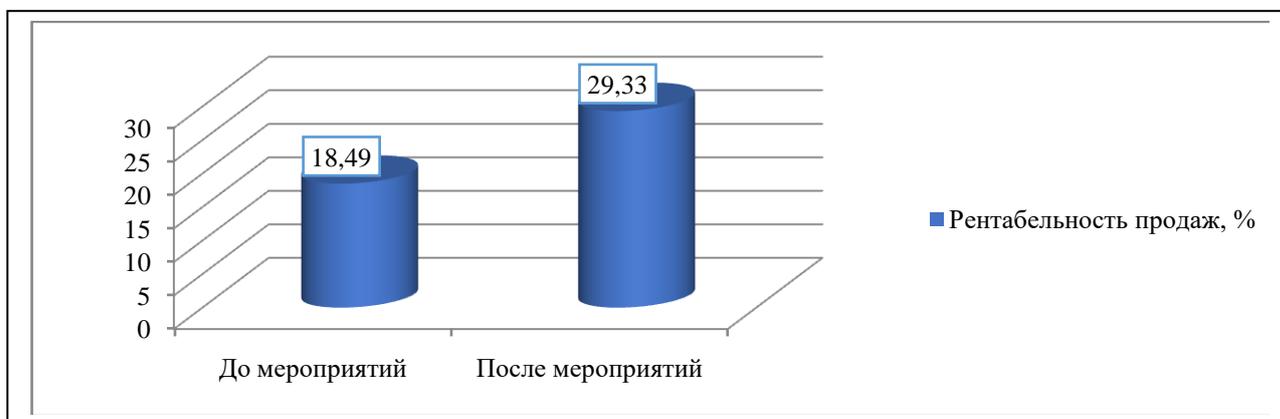


Рисунок 2.3.5- Рентабельность продаж до и после проведения мероприятий в компании ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ»

В связи с тем, что в компании произойдет увеличение прибыли, она сможет больше финансовых ресурсов направлять на формирование собственного капитала и на погашение кредиторской задолженности. Так, в частности, прогнозируется, что прибыль от продаж возрастет более, чем в два раза, в стоимостном выражении это составит +695276,0 тыс. руб. Если 25,0% от этой прибыли направить на пополнение собственных средств, а 25,0% на погашение кредитов, то сумма собственного капитала составит 975159,0 тыс. руб., а сумма заемного капитала сформируется на уровне 661971,0 тыс. руб., рисунок 2.3.6.

В результате, доля собственного капитала увеличится и составит 59,65%, а доля заемных средств-40,43%. Таким образом, сумма краткосрочных обязательств снизится. Предположим, что долгосрочные обязательства останутся на том же уровне, отсюда можно рассчитать коэффициент финансовой устойчивости (КФУ)(ПРИЛОЖЕНИЕ В). Таким образом, в результате мероприятий, КФУ увеличится на 0,11 и составит 0,63, а коэффициент автономности сформируется на уровне 0,59, это на 0.11 выше уровня 2023 года, рисунок 2.3.6.

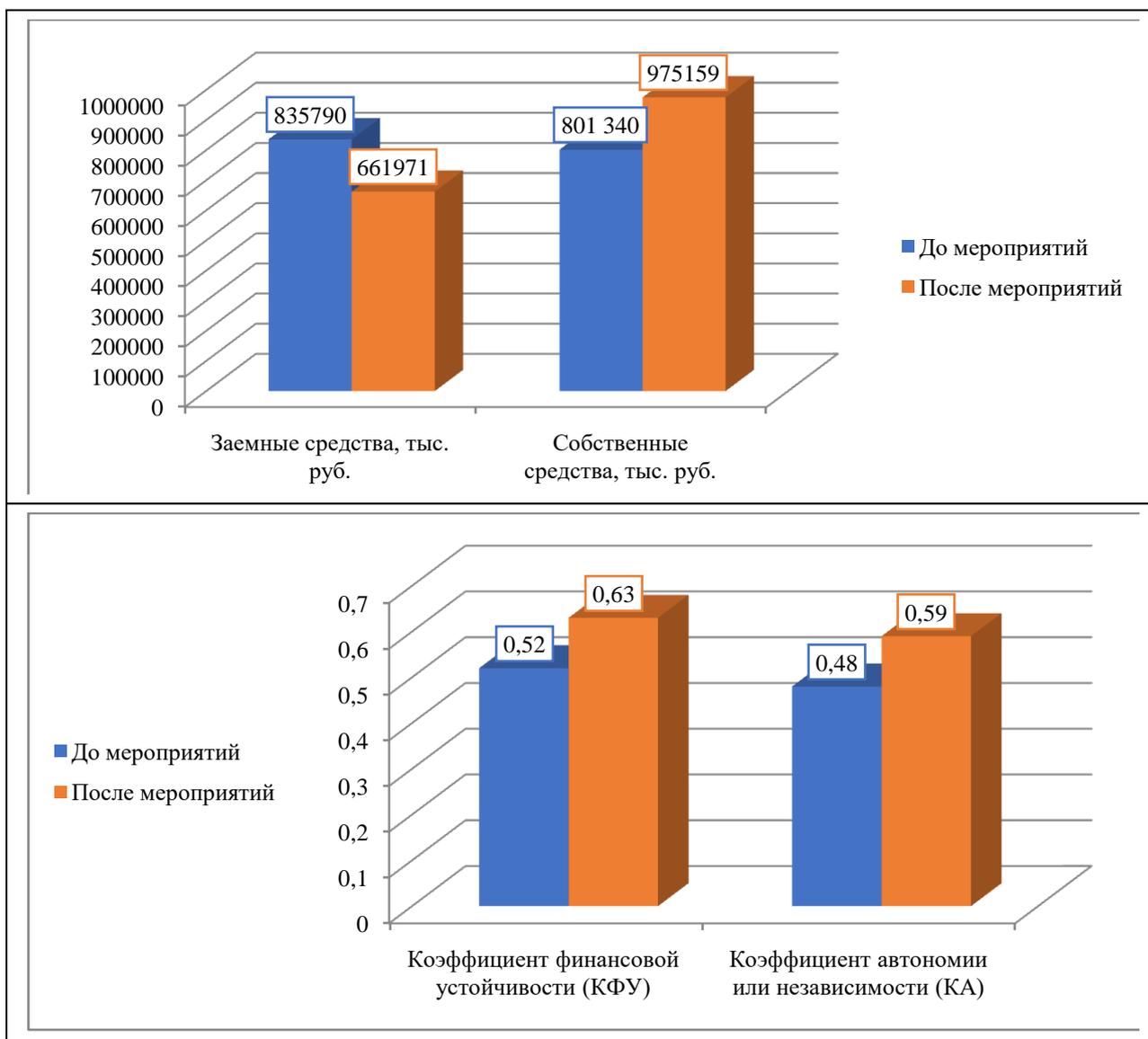


Рисунок 2.3.6-Динамика капитала и показателей финансовой устойчивости до и после проведения мероприятий в ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ»

Итак, выше 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, повышения финансовой устойчивости. 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[8].

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-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), СДЕК Coffee (оснащение ПВЗ кофейными аппаратами), СДЕК ИТ (всё, что связано с информационными технологиями и безопасностью).

В рамках фабрики стартапов появились: СДЕК Shipim (продвижение селлеров на маркетплейсах), СДЕК rescommerce (покупка восстановленной техники из США и ЕС), СДЕК Поставщики (подбор, закупка и доставка мелкооптовых партий товара из-за рубежа для продавцов маркетплейсов), СДЕК Bonus[8].

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.

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

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Объектом исследования в курсовой работе была выбрана компания логистическая компания ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ». Компания является достаточно крупной, на протяжении ряда лет наблюдается рост численности. Однако, показатели финансовой устойчивости не высокие, большая доля капитала сформирована за счет заемных средств. 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 связи с тем, что с 2021-2023гг. происходит то рост , то падение доходов, аналогично ведут себя и показатели рентабельности.

В связи с отсутствием стабильности в доходах компании, а также не самыми лучшими показателями финансовой устойчивости, были предложены три мероприятия, которые позволят исправить ситуацию. В частности, два мероприятия 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, рентабельности, финансовой устойчивости, которые показали, что 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, показателей финансовой устойчивости, а также поднимет развитие компании на новый уровень.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020)// СПС «Консультант плюс»;
2. 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). // СПС «Консультант плюс»;
3. Груднева А. А., Усанов А. Ю. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: тетрадь-практикум. - М.: Издательский дом Университета «Синергия», 2024. - 68 с.
4. Балашов А.И. Управление проектами: Учебник и практикум для вузов / Рогова Е.М., Тихонова М.В., Ткаченко Е.А. под общ. ред. Роговой Е.М. - Москва: Юрайт, 2021. - 383 с .
5. Зуб, А. Т. Управление проектами : учебник и практикум / А. Т. Зуб. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательство Юрайт, 2023. - 397 с.
6. Лимитовский М.А. Методы оценки коммерческих идей, предложений, проектов. М.: Дело, 2020. 315с.
7. Финансовый анализ / под ред. И. Ю. Евстафьевой, В. А. Черненко. М.: Юрайт. 2024. 338 с.
8. <https://nsk.bfm.ru/news/22533> -Экосистема крупной компании: что это и как её развить;
9. <https://dasreda.ru/media/for-managers/biznes-ekosistema> -Бизнес-экосистема: виды, принцип работы, примеры;
10. <https://skillbox.ru/media/marketing/krupnye-reteylery-idut-prodavat-v-messendzhery/> -Крупные ретейлеры идут продавать в мессенджеры;
11. <https://hightech.plus/2022/12/16/viruchka-kompanii-ispolzuyushih-sistemi-korporativnih-kommunikacii-rastet-na-20-za-polgoda> -Выручка компаний, использующих системы корпоративных коммуникаций, растет на 20% за полгода;

12. <https://www.carrotquest.io/> -Carrot quest – платформа для CRM-маркетинга;
13. <https://boxberry.ru/> - Официальный сайт компании Voxberry;
14. <https://kontur.ru/expert/glossary/334-stability-> Анализ финансовой устойчивости
15. [https://www.profiz.ru/peo/7\\_2023/finansovaya\\_ustojchivost/?utm\\_source=yandex&utm\\_medium=cpc&utm\\_campaign=59329641&utm\\_content=---autotargeting&utm\\_term=cid%7C59329641%7Cgid%7C5251553911%7Caid%7C14738014901%7Cpid%7C46226353888%7Ckeyword%7C---autotargeting%7Cposition\\_type%7Cother%7Csource%7Cnone%7Cregion%7C191%7Cdevice%7Cdesktop&yclid=4494554987866882047](https://www.profiz.ru/peo/7_2023/finansovaya_ustojchivost/?utm_source=yandex&utm_medium=cpc&utm_campaign=59329641&utm_content=---autotargeting&utm_term=cid%7C59329641%7Cgid%7C5251553911%7Caid%7C14738014901%7Cpid%7C46226353888%7Ckeyword%7C---autotargeting%7Cposition_type%7Cother%7Csource%7Cnone%7Cregion%7C191%7Cdevice%7Cdesktop&yclid=4494554987866882047) -Оценка финансовой устойчивости компании
16. <https://rb.ru/opinion/finansovaya-ustojchivost-kompanii/>- Финансовая устойчивость компании: как рассчитать и повысить
17. <https://nti.sofp.ru/>- Национальная технологическая инициатива
18. <https://companium.ru/id/1196658000615-boksberri-soft-> Бухгалтерская отчетность ООО «БОКСБЕРРИ СОФТ»;
19. [https://marketolog.mts.ru/blog/kak-sobstvenniku-malogo-i-srednego-biznesa-poschitat-finansovuyu-ustoichivost?utm\\_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2F](https://marketolog.mts.ru/blog/kak-sobstvenniku-malogo-i-srednego-biznesa-poschitat-finansovuyu-ustoichivost?utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2F) -Как собственнику малого и среднего бизнеса посчитать финансовую устойчивость;
20. <https://www.business.ru/article/2657-analiz-finansovoy-ustoychivosti-predpriyatiya-> Как провести анализ финансовой устойчивости предприятия

## ПРИЛОЖЕНИЯ