

МИНОБНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ
Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра экономической теории
и национальной экономики

Современные формы интернет-предпринимательства

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

Студентки 4 курса 412 группы
направления 38.03.01 «Экономика»
профиль «Экономика предпринимательства»
экономического факультета
Морозовой Юлианны Игоревны

Научный руководитель

д. э. н., профессор

О.Ю. Красильников

Зав. кафедрой

к. э. н., доцент

Е.В. Огурцова

Саратов 2020 год

Введение. Актуальность выбранной темы очень высока, так как влияние интернета на экономику постоянно растет. Следствием прорыва в области телекоммуникаций и систем обработки данных явилось появление новой электронной экономики. Теперь частные лица и компании во всем мире связаны друг с другом по электронным каналам. Это приводит к изменению принципов ведения бизнеса, а так же к изменению основных характеристик делового бизнеса. Преимущества при использования интернета привлекают все большее число участников, которые стремятся воспользоваться новыми возможностями ведения бизнеса.

Теоретические основы развития электронной коммерции заложены отечественными и зарубежными учеными и специалистами.

Весомый вклад в развитие теории электронной торговли внесли отечественные ученые, среди которых: Н.И. Соловяненко, Л. Новомлинский, М.И. Фрид, А.Н. Соколова, Н.И. Геращенко, А.В. Медведева, А.М. Самойлов, И.Г. Кузьмин, С.Ю. Ревина, Р.М. Садретдинов, А.А. Кантарович, И.Т. Балабанов, В.В. Царев и др.

Большинство исследований в области электронной торговли принадлежит зарубежным авторам: А. Саммер, Г. Дункан, Д. Козье, Д. Вакка, Л. Митчел, Д. Дани, Д. Саймоне, К. Пейтел, М. Мак-Картин, Л. Донна, Т.Р. Новак, Т. Уилсон, Б. Игер, Д. Левин, К. Бароди, Р. Линдин и др. На решение проблем развития электронной торговли, как внемагазинной формы ведения бизнеса, направлена большая часть исследований.

Отдельные вопросы, которые касаются развития электронной торговли в магазинных форматах, нашли свое отражение в работах российских ученых и практиков, среди которых А.В. Медведева, А.М. Самойлов и Р.М. Садретдинов. Но эти исследования не реализуют комплексного подхода к ее организации.

Целью выпускной квалификационной работы является исследование особенностей развития интернет-предпринимательства и его роли в современной экономике.

В соответствии с данной целью необходимо решить следующие основные задачи:

- исследовать сущность интернет-предпринимательства и дать ему определение;
- рассмотреть основные формы интернет-предпринимательства;
- проанализировать состояние интернет предпринимательства в России и в мире;
- оценить перспективы развития интернет-предпринимательства;
- выявить недостатки и преимущества предпринимательства в сети интернет.

Теоретической и методологической основой работы являются научные работы, монографии и статьи отечественных и зарубежных авторов, исследовательские труды современных экономистов, а так же интернет-сайты с данными из Федеральной службы государственной и не государственной статистики.

Объектом исследования является российский рынок интернет-торговли на примере аптечной сети ООО «РИГЛА».

Структура выпускной квалификационной работы состоит из введения, трёх основных глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

Основное содержание работы. В первой главе выпускной квалификационной работы «Содержание интернет-предпринимательства» рассмотрено понятие, особенности и формы интернет-предпринимательства.

Интернет-предпринимательство представляет собой любую деловую активность, которая использует возможности глобальных информационных сетей для изменения внутренних и внешних связей компании с целью увеличения прибыли. С помощью интернета можно изменить стиль ведения бизнеса, его облик, предоставляет уникальные технологии и совершенно новые возможности и технологии для его успешного развития. Также есть недостатки в интернет-торговле. Не стоит забывать, что электронный бизнес

часто ассоциируется с мошенничеством и многими нелегальными транзакциями, так как очень сложно отследить продавца из-за особенностей работы интернета.

Интернет-предпринимательство охватывают огромное количество форм электронной торговли, таких как: хостинг, электронный маркетинг (услуги поисковых систем, электронный обмен данными, системы для сбора данных пользователя, электронные каталоги, справочники, доски объявлений), услуги социальных сетей, рекламная деятельность, торговля информационными и цифровыми товарами и ресурсами, онлайн – торговля, интернет-аукционы, электронный банкинг и осуществление страховых услуг, переводы денег и электронные денежные средства.

Во второй главе выпускной квалификационной работы «Перспективы развития интернет-предпринимательства» рассмотрены пути совершенствования предпринимательской деятельности в сети интернет.

Торговля через интернет все активно развивается. Если бренд или ритейлер хотят двигаться вперед в постоянно меняющихся условиях, он должен знать о текущих тенденциях и учитывать их при создании стратегии. Основными тенденциями развития электронной торговли являются торговля без барьеров, рост покупок по подписке, быстрая и бесплатная доставка, покупка в один клик и прямые продажи от производителей. Поэтому можно сказать, что в цифровую эпоху розничной торговли, где потребитель стал основным игроком на рынке, выигрывает тот, кто фиксирует инновации и адаптирует их к потребностям клиента. Технологичность компании постепенно становится одним из важнейших критериев выбора продавца - наряду с ценой, ассортиментом и качеством товара.

В третьей главе выпускной квалификационной работы рассмотрено развитие интернет-предпринимательства в фармацевтической сфере на примере аптечной сети «РИГЛА».

ООО «РИГЛА» — национальная аптечная сеть, вторая по объёму продаж в России в 2010—2011 годах и крупнейшая сеть по продажам лекарственных препаратов. Сеть основана в 2001 году. По итогам 2019 года насчитывает 2259 точек продаж. «РИГЛА» представляет розничный сегмент бизнеса группы компаний «Протек» — крупнейшего фармацевтического холдинга России. Интернет-аптека «РИГЛА» является удобным сервисом для заказа любых товаров из каталога компании. При помощи бронирования товаров через интернет-аптеку, есть возможность получить их по более выгодным ценам.

В данной работе был проведен анализ финансовых результатов рассматриваемой фирмы.

Таблица – 1 Основные финансовые результаты деятельности ООО «РИГЛА»

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.		Изменение показателя		Средне-годовая величина, тыс. руб.
	2017 г.	2018 г.	тыс. руб. (гр.3 - гр.2)	± % ((3-2) : 2)	
1	2	3	4	5	6
1. Выручка	15 470 758	18 505 785	+3 035 027	+19,6	16 988 272
2. Расходы по обычным видам деятельности	16 351 423	19 473 959	+3 122 536	+19,1	17 912 691
3. Прибыль (убыток) от продаж	-880 665	-968 174	-87 509	↓	-924 420
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	1 716 458	1 853 513	+137 055	+8	1 784 986
5. ЕБИТ (прибыль до уплаты процентов и налогов)	835 793	885 339	+49 546	+5,9	860 566
6. Проценты к уплате	215 995	161 462	-54 533	-25,2	188 729
7. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	-23 945	-75 782	-51 837	↓	-49 864
8. Чистая прибыль (убыток)	595 853	648 095	+52 242	+8,8	621 974
Справочно: Совокупный финансовый результат периода	595 853	648 095	+52 242	+8,8	621 974

Источник: составлено автором по данным Аудит-ит [Электронный ресурс] // URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet /7724211288_ooo-rigla (дата обращения: 14.11.2019).- Загл. с экрана.-Яз.рус.

Годовая выручка за 2018 год равнялась 18 505 785 тыс. руб., что на 3 035 027 тыс. руб., или на 19,6% превышает значение выручки за 2017 год. Значение убытка от продаж за 2018 год составило -968 174 тыс. руб. За анализируемый период (31.12.16–31.12.18) финансовый результат от продаж явно уменьшился на 87 509 тыс. руб.

Далее был рассмотрен факторный анализ прибыли от продаж.

Таблица – 2 Факторный анализ прибыли от продаж ООО «РИГЛА»

Показатели	Предыдущий период, 2017г. тыс. руб.	Отчетный период, 2018г. тыс. руб.	Абсолютное изменение, тыс. руб.	Относительное изменение, %
1	2	3	4	5
Выручка от продажи продукции, работ или услуг	15 470 758	18 505 785	3 035 027	19%
Себестоимость	12 674 167	15 108 926	2 434 759	19%
Коммерческие расходы	3 677 256	4 365 033	687 777	18%
Прибыль от продаж	880 665	968 174	87 509	9%
Индекс изменения цен	1,3	1,5	0,2	15%

Продолжение таблицы – 2

Объем реализации в сопоставимых ценах	11 900 583	12 337 190	436 607	3%
---------------------------------------	------------	------------	---------	----

Источник: составлено автором по данным Аудит-ит [Электронный ресурс] // URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet /7724211288_ooo-rigla (дата обращения: 14.11.2019).- Загл. с экрана.-Яз.рус.

Перечисленные выше факторы оказали на прибыль следующие влияния:

1. Влияние объема продаж на прибыль: произошло повышение объема реализованной продукции на 3%.
2. Влияние сдвигов в структуре ассортимента на величину прибыли от продаж равно: $4\,857\,683,9 - (880\,665 * 0,3) = 4\,593\,484,4$ тыс. рублей.
3. Себестоимость реализованной продукции увеличилась
4. За счет повышения размера коммерческих расходов прибыль изменилась на 687 777.

Далее были рассмотрены показатели деловой активности ООО «РИГЛА». Показатели деловой активности характеризуют, как развивается и растет организация в экономическом плане.

Таблица – 3 Показатели деловой активности ООО «РИГЛА»

Показатель	2016	2017	2018	Абсолютное отклонение		Темп роста,%	
				2017 г. От 2016 г.	2018 г. От 2017 г.	2017 г. К 2016 г.	2018 г. К 2017 г.
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	6,68	7,24	8,24	0,56	1	108,3	113,8
Коэффициент оборачиваемости текущих активов	1,93	2,75	3,91	0,82	1,16	142,4	142,1

Продолжение таблицы – 3

Коэффициент оборачиваемости запасов	6,76	7,03	3,91	0,27	-3,12	103,9	55,6
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	10,35	9,48	9,86	-0,87	0,38	91,5	104
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	4,08	4,23	4,09	0,15	-0,14	103,6	96,6

Источник: составлено автором по данным Аудит-ит [Электронный ресурс] // URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet /7724211288_ooo-rigla (дата обращения: 14.11.2019).- Загл. с экрана.-Яз.рус.

По результатам 2018 года можно отметить рост отдельных показателей деловой активности организации. Так, увеличился коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (на 4%), коэффициент оборачиваемости собственного капитала (на 13,8 %). В то же время уменьшился коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (на 3,4%), коэффициент оборачиваемости запасов (на 45,4%), коэффициент оборачиваемости текущих активов (на 42,1%).

Далее в работе был проведен анализ рентабельности деятельности ООО «РИГЛА» за период с 2017 года по 2018 год.

Таблица – 4 Показатели рентабельности ООО «РИГЛА»

Показатели рентабельности	Значения показателя (в %, или в копейках с рубля)		Изменение показателя			
	2017 г.	2018 г.	коп., (гр.3 - гр.2)		± % (((3-2) : 2)	
	1		2	3	4	5
1. Рентабельность продаж Нормальное значение: не менее 4%.			-5,7	-5,2	+0,5	↑

Продолжение таблицы – 4

2. Рентабельность продаж по ЕВІТ (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки).	5,4	4,8	-0,6	-11,4
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки). Нормальное значение для данной отрасли: не менее 3%.	3,9	3,5	-0,4	-9,1
Справочно: Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг)	-5,4	-5	+0,4	↑
Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэфф. Нормальное значение: 1,5 и более.	3,9	5,5	+1,6	+41,7

Источник: составлено автором по данным Аудит-ит [Электронный ресурс] // URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7724211288_ooo-rigla (дата обращения: 14.11.2019).- Загл. с экрана.-Яз.рус.

Рентабельность продаж за 2018 год составила -5,2%. Однако имеет место положительная динамика рентабельности продаж по сравнению с данным показателем за период с 01.01.2017 по 31.12.2017 (+0,5%).

Далее был рассмотрен расчет коэффициентов финансовой устойчивости ООО «РИГЛА».

Таблица – 5 Расчет коэффициентов финансовой устойчивости ООО «РИГЛА»

Показатели	Значение		Изменение	Нормативное ограничение
	2017	2018		
1. Коэффициент обеспеченности запасов источниками собственных оборотных средств	-0.2164	-0.209	0.0074	более 1. Оптимально 0.6 – 0.8

Продолжение таблицы – 5

2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэффициент финансового левериджа), КЗ/С	2.5036	3.0041	0.501	меньше 1; отрицательная динамика
3. Коэффициент автономии (финансовой независимости), КА	0.2854	0.2497	-0.0357	0.5 и более (оптимальное 0.6-0.7)
4. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств, КМ/И	1.0269	1.1207	0.0938	1 и более
5. Коэффициент маневренности, КМ	-0.1766	-0.2185	-0.0419	Оптимальное значение 0.2-0.5; положительная динамика
6. Индекс постоянного актива, КП	1.7285	1.8881	0.16	менее 1

Источник: составлено автором по данным Аудит-ит [Электронный ресурс] // URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet /7724211288_ooo-rigla (дата обращения: 14.11.2019).- Загл. с экрана.-Яз.рус.

Полученные результаты позволяют увидеть, что исследуемая организация характеризуется зависимостью от внешних источников финансирования, коэффициент автономии организации по состоянию на отчетную дату составил 0.2497 (доля собственных средств в общей величине источников финансирования на конец отчетного периода составляет лишь 25%).

Исследуя данные бухгалтерского баланса валюта баланса в 2018 году по сравнению 2016 годом уменьшилась на 457 003 тыс. руб. или 95,6%. Также выросли объёмы долгосрочных заемных средств предприятия с 2016-

2018г на 1 411 390 тыс.руб, но уменьшились краткосрочные на 2 090 302 тыс.руб. В активах предприятия преобладают оборотные активы, что положительно характеризует деятельность предприятия.

Анализируя данные отчета о прибылях и убытках можно сказать, что деятельность аптечной сети «РИГЛА» эффективная. Сумма выручки от реализации продукции в 2018 году увеличилась по сравнению с 2016 годом на 5 868 999 тыс.руб. что составляет 46,4 %. Сумма валовой прибыли в 2018 году увеличилась на 339 802 тыс.руб. или 11,1 %, помимо этого, чистая прибыль предприятия увеличилась в 2018 году по сравнению с 2016 годом на 271 691 тыс.руб. или 72,1%.

Также хочется отметить ситуацию, которая произошла во всем мире. Вспышка COVID-19 оказала влияние на многие отрасли, и на фармацевтическую в том числе. Из-за вирусной ситуации фармацевтические компании вынуждены полностью переосмыслить свои бизнес-процессы, способы взаимодействия с потребителями и каналы дистрибуции лекарств.

Один из факторов, который довольно сильно повлияет на работу фармацевтических производителей в ближайшее время, подписанный президентом РФ указ о возможности дистанционной продажи безрецептурных лекарств. На рынок выйдут новые игроки - крупные компании электронной коммерции. В частности, сервис Яндекс.Такси уже заявил о готовности доставлять лекарства людям на дом. После получения фармацевтических лицензий интернет-магазины и службы доставки станут относительно сильными конкурентами для аптечных сетей, даже для той, что уже организовала заказ лекарств через интернет и их доставку до конкретной торговой точки (среди них — «Самсон-Фарма» и «Ригла»).

Заключение. С помощью интернета можно изменить стиль ведения бизнеса, его облик, предоставляет уникальные технологии и совершенно новые возможности и технологии для его успешного развития. Отсутствие географических границ, скорость распространения и получения информации позволяют успешно и активно развивать свой бизнес в интернете.

Таким образом, мировая статистика показывает, что популярность электронной торговли среди покупателей растет с каждым годом. Традиционные аптеки вытесняются по технологии, скорости и удобству получения товара. Единственный фактор, который не позволяет фармацевтической промышленности получить полный доступ к интернету, - это правовое регулирование. Расширить границы своего бизнеса возможно через предоставление возможности заказа лекарственного средства через интернет – аптеку. С помощью интернета есть возможность увеличить аудиторию аптечной организации в десятки раз и позволить узнать о представленной в аптеке продукции гораздо большему количеству потенциальных покупателей.