

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ
Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра экономической теории
и национальной экономики

**Развитие бизнеса в сети Интернет
(на примере ООО «Альянс Консалтинг»)**

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

студентки 4 курса 464 группы
направления 38.03.01 Экономика
профиль «Экономика предпринимательства»
экономического факультета
Демидовой Светланы Александровны

Научный руководитель:

доктор экон. наук, профессор

О.Ю. Красильников

Зав. кафедрой:

канд. экон. наук, доцент

Е.В. Огурцова

Саратов 2021 год

Введение. Актуальность бакалаврской работы на тему «Развитие бизнеса в сети Интернет (на примере ООО «Альянс Консалтинг»)» обусловлена повышением значения сети Интернет в жизни каждого человека. Современные технологии плотно входят в нашу повседневную жизнь. Они буквально проникают во все сферы, а в особенности в работу. Для тех, у кого есть хоть небольшое, но свое дело, уже не станет открытием тот факт, что в современных условиях просто жизненно необходимо иметь официальный сайт компании.

В период стабилизации, предприятие в зависимости от своего финансового состояния может либо осуществлять процессы диверсификации, либо сосредоточиться исключительно на своей нише и сориентировать свою деятельность на предоставлении большей пользы потребителям путем предложения товаров высокого качества с высоким уровнем сопутствующих услуг по оправданно высоким ценам. В случае нестабильного финансового состояния есть смысл воспользоваться стратегией сокращения, которая позволит минимизировать риски предприятия.

Если речь идет о выживании, то предприятию необходимо сочетать нишевую стратегию со стратегией низких издержек, что позволит сделать продукт для потребителя наиболее привлекательным (особенно для тех товаров, где спрос является эластичным), а также разрабатывать антикризисные стратегии, которые, возможно, будут предполагать стратегию сокращения в случае дефицита у предприятия финансовых ресурсов.

Информационные технологии, бурное развитие которых началось в 90-е годы, коренным образом изменили нашу жизнь. Темпы информатизации российского общества одни из самых высоких в мире. Уже сегодня большая часть оборота информации и документов осуществляется в электронном виде. Технология же электронной подписи способна еще более расширить возможности электронного документооборота, распространить его на все сферы общественной жизни. Технологии электронной подписи постепенно завоевывают признание во всем мире. Вместе с тем развитие возможностей электронной коммерции благоприятным образом скажется в целом на рынке

российских информационных технологий, поскольку все проекты электронной коммерции, такие как Интернет-торговля, Интернет-банкинг, Интернет-провайдинг, являются крупными потребителями прикладного программного обеспечения, а его разработка создаст целую отрасль специализированных программно-технологических предприятий в России.

Сетевые коммуникации характеризуются своим быстродействием и эффективностью: сделать заказ через онлайн-маркет можно в течение пары секунд, а способы доставки товара с каждым годом совершенствуются и ускоряются.

Теоретическая разработанность темы настоящего исследования представлена работами В.П. Астахова, А.В. Быкова, В.О. Калятина, О.А. Кобелева, Ю.С. Кубкиной, С.В. Пирогова, Н.П. Любушина, Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян и других.

Объект выпускной квалификационной работы - Общество с ограниченной ответственностью «Альянс Консалтинг» (ООО «Альянс Консалтинг»).

Предмет выпускной квалификационной работы - экономические отношения по поводу развития бизнеса в сети Интернет.

Цель работы – исследовать развитие бизнеса в сети Интернете.

Для раскрытия цели в работе поставлены задачи:

- изучить понятие бизнеса в сети Интернет;
- рассмотреть виды интернет-бизнеса;
- выявить особенности развития бизнеса России в сети интернет;
- дать общую характеристику и провести анализ финансовой деятельности ООО «Альянс Консалтинг»,
- определить экономическую эффективность предоставления Интернет-услуг ООО «Альянс Консалтинг»,
- рассмотреть направления развития бизнеса ООО «Альянс Консалтинг» в сети Интернет.

Перечисленные задачи будут решаться путем применения метода системного анализа и синтеза, методов разработки управленческих решений, методов динамического программирования и математического моделирования

Источниками информации для теоретической части дипломного проекта послужили методические пособия, научная литература и Интернет-сайты.

Практической основой являются фактические данные исследуемого предприятия.

Теоретической и методологической основой исследования послужили научные труды отечественных и зарубежных ученых, таких как публикации в периодической печати, материалы международных, всероссийских и региональных научно-практических конференций, и семинаров, посвященные теоретическим вопросам и практическим проблемам совершенствования интернет - продвижения.

Структура работы обусловлена целью и задачами исследования и представлена введением, основной частью, состоящей из двух глав, включающих шесть параграфов, заключения, списка использованных источников и приложения.

Научная новизна исследования состоит в решении проблемы организационного и алгоритмического обеспечения процесса развития инфраструктуры поддержки стартапов в части создания и развития ее универсальных элементов, обеспечивающих создание успешного бизнес пространства в сети Интернет.

Основное содержание работы. Структура и объем бакалаврской работы были определены в соответствии с необходимостью решения поставленных научных задач.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, двух глав, шести параграфов, заключения, списка использованных источников, включающего 34 наименования, и 2 приложений.

Основная часть работы изложена на 72 страницах, содержит 13 таблиц, 14 рисунков.

Во введении обоснована актуальность темы выпускной квалификационной работы, оценена степень научной разработанности проблемы, определены цели и задачи исследования, также объект и предмет исследования, теоретико-методологическая и информационная основа работы, дана оценка теоретической и практической значимости работы.

В первой главе «Теоретические основы исследования бизнеса в сети интернет» исследован понятийный аппарат интернет-бизнеса, систематизированы и охарактеризованы его основные виды, выделены особенности развития бизнеса России в сети Интернет.

Результатами теоретического исследования стали ряд выводов.

Большинство определений, раскрывающих понятие «бизнес в сети Интернет» рассматриваются с экономической точки зрения. В этой связи, представляется необходимым проведение более углубленного и всестороннего исследования, охватывающего современные реалии ведения бизнеса в сети интернет, раскрывающего сущностные характеристики построения бизнес-моделей во всемирной информационной системе. Выявление системообразующих основ бизнеса в сети интернет, будет способствовать развитию электронных продаж товаров и услуг, а также ускорит формирование в России правового понятия интернет-бизнеса.

Появление интернета революционизировало организацию и ведение предпринимательской коммерческой деятельности. Качественные изменения произошли как во внешних отношениях (между компаниями контрагентам, реальными и потенциальными покупателями), так и во внутренней структуре отношений организаций, строящих бизнес в сети Интернет. Появились принципиально новые направления ведения торговли и традиционные виды бизнеса трансформировались в смешанные типы, развивая собственный потенциал по расширению клиентов и увеличению прибыли. Характерная особенность социально-экономических отношений и бизнеса в виртуальном секторе заключается в том, что взаимосвязи между производителями и потребителями обеспечивают информационные потоки, которые не только

передают сообщения, но и позволяют расширять возможности пользователей как в развитии собственного бизнеса, так и для получения материальных благ, посредством удаленного доступа в интернет-магазины. Стремительное развитие рыночных отношений в системе Интернет приводит к формированию новых форм хозяйствования, рыночных институтов и институциональных структур, которые в свою очередь трансформируют систему взаимоотношений – производитель-потребитель, переводя на новый уровень экономическую составляющую бизнес-модели.

Характерная особенность социально-экономических отношений и бизнеса в виртуальном секторе заключается в том, что взаимосвязи между производителями и потребителями обеспечивают информационные потоки. Стремительное развитие рыночных отношений в системе Интернет приводит к формированию новых форм хозяйствования, рыночных институтов и институциональных структур.

Во второй главе «Развитие интернет-бизнеса ООО «Альянс Консалтинг» рассмотрены экономические аспекты ресурсного обеспечения деятельности исследуемой организации, а также возможности создания электронной площадки для развития интернет-услуг.

ООО «Альянс Консалтинг» оказывает услуги по бухгалтерскому сопровождению и обслуживанию организаций, ведению бухгалтерского учета в объемах и направлениях, которые обуславливаются заключенными соглашениями с клиентами и партнёрами Общества.

Услуги, которые предлагает ООО «Альянс консалтинг» направлены на удовлетворение потребностей организаций, расширяющихся в связи с развитием хозяйственно-экономической деятельности и увеличения документопотоков бухгалтерской деятельности.

Основными клиентами Общества являются юридические лица. Однако, в рамках оказания услуг правового, экономического и бухгалтерского консультирования возможно оказание услуг физическим лицам, обратившихся в офис Общества или по электронной почте.

В ходе проведенного исследования, было определено, что в 2019 году имущество организации уменьшилось по сравнению с 2018 годом на 250 тыс. руб., что объясняется уменьшением долгосрочных активов на 441 тыс. руб. или на 22,66 %. Большое влияние на это оказало снижение стоимости основных средств организации за счет амортизации.

В структуре совокупных активов организации, наибольший вес в 2017 году занимают внеоборотные активы (55,97 %) находятся почти на одном уровне с оборотными активами (44,03 %). В 2019 году в структуре совокупных активов организации наибольший вес занимают оборотные активы (53,36%).

Превышение доли оборотных активов в необоротных активах указывает на организацию самой подвижной структуры активов, которая влияет на ускорение волатильности всего капитала, а также на медленную скорость их оборота.

В аналитический период наблюдается снижение основных средств на 2414 тысяч рублей, до 1505 тысяч рублей, по-видимому, организация в течение аналитического периода осуществляла часть основных средств, стремясь высвободить свободные деньги, повысить ликвидность предприятия и развитие новых видов деятельности.

В 2019 году по сравнению с 2017 годом наблюдается значительное увеличение мобильных активов. Они выросли на 696 тысяч рублей или 12,73% и в 2019 году составил 1722 тыс. рублей. Доля мобильных активов в 2019 году по сравнению с 2018 годом выросла на 9,33%, при этом доля дебиторской задолженности выросла на 12,73%, средств на 0,16% и других необоротных активов на 0,33%. Это может указывать на следующие факторы: укрепление производственного потенциала организации, готовность защищать денежные активы от инфляции или неэффективную экономическую стратегию.

Доля финансовых инвестиций в общую структуру активов в 2019 году составила 2,01%, что в два раза меньше, чем в предыдущем периоде. По-видимому, организация в 2019 году не имела такой большой суммы свободных

денег, как в 2018 году, чтобы инвестировать их в ценные бумаги с целью получения дохода.

В 2017-2018 годах компания не прибегала к краткосрочным займам в виде займов и займов, что отражает положительную тенденцию в деятельности организации. В течение отчетного периода объем кредиторской задолженности значительно сократился, что свидетельствует об увеличении платежеспособности организации.

ООО «Альянс Консалтинг» должно в дальнейшем придерживаться такого же направления в отношении сокращения обязательств и оптимизации структуры баланса.

Таким образом, можно сделать вывод, что уставный капитал (2511 тысяч рублей.) превышает заемный капитал (долгосрочные облигации + текущие облигации = 505 + 211 = 716 тыс. рублей). Дебиторская задолженность увеличилась, а дебиторская задолженность снизилась. В балансе нет статьи о «нераспределенной прибыли». Стабильность доли капитала показывает положительную тенденцию к изменению финансовой стабильности ООО «Альянс Консалтинг».

Такая структура источников организации имущества для организации является признаком высокой финансовой стабильности предприятия.

Проводя исследование экономической эффективности предоставления Интернет-услуг ООО «Альянс Консалтинг», был проведён анализ целевой аудитории, с помощью сервиса «Подбор слов» Яндекса - это сервис для оценки пользовательского интереса к конкретным тематикам и для подбора ключевых слов рекламодателями.

Чтобы быстро собрать семантическое ядро запросов и определить их количество по ключевым словам был использован виджет Wordstater, который помог быстро и правильно подобрать нужные ключевые запросы за вычетом «минус-слов». В исследовании были подобраны слова «бухгалтерский учёт», «сдача отчетности» и все то, что к ним относится.

В результате подбора была составлена таблица ключевых запросов. Итого: 136 ключевых слов и 486764 тыс. запросов.

Тестирование ООО «Альянс Консалтинг» проходило с 24.10.2020 года по 01.11.2020 года.

Из потраченных 2798,15 рублей, количество показов составляет 91469 и 157 переходов по ним, при этом показатель CTR (отношение числа кликов на баннер или рекламное объявление к числу показов) очень низкий 0,17% при среднем показателе у конкурентов 3-4%, это связано с малым периодом тестирования.

При малом количестве показов не было сделано не одного заказа. В первую очередь это связано с отсутствием сформированного уникального торгового предложения (далее – УТП), недостаточной проработкой самой посадочной страницы и отсутствием оригинального контента, который будет привлекать внимание посетителей сайта. К этому стоит добавить, что данный тест позволил более точно определить возраст и поведение посетителей, что в дальнейшем поможет в оптимизации настроек работы рекламных кампаний.

В работе были рассчитаны затраты на первоначальные инвестиции:

- чистая приведённая стоимость проекта равна 47 623 рублям.

С финансовой точки зрения $NPV > 0$, проект рентабельный;

- внутренняя норма доходности равна 37%;

- индекс доходности равен почти 80%, что говорит о высокой рентабельности данного проекта;

- дисконтированный период окупаемости составляет 4 месяца.

После корректировки стратегии развития предприятия и расчета экономических показателей, был выбран один самых актуальных способов продвижения продукта и услуг, через социальную сеть Instagram.

За месяц работы аккаунта в instagram'е, компания смогла выйти в небольшой плюс 6452 рублей.

При этом количество подписок на аккаунте составило 602 человека, а охват, вследствие рекламы, составил 13654 тысячи пользователей.

В целом данное направление для старта небольшого бизнеса можно считать перспективным, поскольку не требует больших трудозатрат и материальных вложений в разработку платформы или ИС, а лишь в упаковку и рекламу для продвижения продукта или услуги.

Рассматривая направления развития бизнеса ООО «Альянс Консалтинг» в сети Интернет было определено, что продвижение бухгалтерских услуг в интернете, как правило, ведется по стандартной схеме продажи услуг - контекстная реклама через Яндекс.Директ, Google AdWords.

Предлагается дробить услуги по узкой специализации, например, аутсорсинг, конкретные режимы налогообложения, составление и сдача отчетности, помощь в подаче декларации, осуществление проводок, а не в целом «услуги бухгалтера»:

- размещение рекламы на досках объявлений в сети и данных на картографических сервисах с привязкой организации по месту расположения (Яндекс Справочник, Google Мой бизнес, 2Gis);

- публикация на сайте интересных аналитических, экономических, профильных статей и их расшаривание в социальных сетях и блогосфере;

- ведение страниц в социальных сетях, общение в чатах и на форумах (SMM (social media marketing) и крауд-стратегии);

- участие в партнерских программах с юристами, консультантами, оценщиками, страховщиками;

- публикация статей в тематических интернет-изданиях;

- почтовые рассылки полезной информации (не спама!) по базе потенциальных клиентов;

- продвижение сайтов бухгалтерских услуг.

При поисковом продвижении сайта:

- выводим в ТОП поисковиков (Яндекс, Google, Mail) по широкому спектру поисковых запросов;

- формируем лояльность целевой аудитории за счет качественного контента;

- анализируем методы работы конкурентов, находим сильные стороны рекламируемой компании и не повторяем допущенные другими ошибки;
- акцентируем клиентов на востребованных бухгалтерских услугах, предоставляемых ООО «Альянс Консалтинг» (бухучет, сопровождение юридических лиц и ИП, абонентское обслуживание – зависит от ситуации);
- собираем мейлы целевой аудитории, ведем рассылку важной информации.

Организация рекламной компании ООО «Альянс Консалтинг» в интернете требует тщательного подбора конкурентных поисковых запросов для повышения конверсии рекламируемого ресурса. Услуги по раскрутке бухгалтерских сайтов включают аналитику веб-проекта, структуры и юзабилити. Все должно быть нацелено на привлечение потенциального клиента, на стимуляцию позвонить или оформить заявку на обслуживание.

В заключении сформулированы выводы и рекомендации, а также определены перспективы дальнейшего исследования.

Заключение. В выпускной квалификационной работе отмечено, что наиболее важными показателями деятельности организации являются доходы и расходы, так как они являются основой организации финансового результата организации, характеризующего эффективность хозяйственной деятельности и являющегося основным источником самофинансирования.

Увеличение количества пользователей социальных сетей, проникновение в регионы, широкие возможности для аналитики делают данный маркетинговый инструмент еще более эффективным и привлекательным для продвижения.

Эффективность действий опытных компаний обеспечивает системный подход, описание успешного опыта создает условия для его трансляции в различных отраслях ведения бизнеса. Стремление людей облегчить и автоматизировать процессы бизнеса приводит к созданию новых способов и инструментов управления и обеспечения предприятий любого масштаба.

Создание веб-приложений любых видов на сегодняшний день является очень актуальным.

Большое количество предпринимателей в настоящее время нуждаются в создании своей ИС, которая будет интегрирована в их бизнес с целью сокращения издержек и времени на трудозатраты.

В ходе исследования было выявлено, что систематизация методов интернет-маркетинга и возможностей SMM (social media marketing) (двухсторонняя коммуникация, постоянное взаимодействие, активность потребителя, контролируемость коммуникаций и др.) позволяет определить основные принципы и элементы эффективного взаимодействия с целевой аудиторией в социальных сетях.

Представлен алгоритм действий и модель SMM-продвижения бизнеса, товаров и услуг, основанные на системном использовании инструментов интернет-маркетинга, взаимодействии с аудиторией в группах социальных сетей, включающий использование специфических инструментов для его реализации, что позволит повысить результативность деятельности компаний.

После подсчета экономической эффективности проекта можно сказать, что проект является рентабельным и выгодным. При небольших вложениях тестированием за месяц были получены положительные экономические показатели, в виде минимальной доходности более 5000 тыс. рублей.

Привлечение инвестиций по экономическим расчетам, должны приносить компании прибыль более 120 000 тыс. рублей при инвестициях 60000 тыс. рублей. Реализация данного проекта, возможна с финансовой точки зрения при достижении заданных параметров.

В результате проделанной работы была спроектирована и внедрена ИС позволяющая интегрироваться с социальными сетями в качестве рекламных каналов продвижения продукта компании, которая должна позволить клиентам увидеть высокий уровень качества упаковки продукта, сформировать ценность и поддерживать лояльность пользователей к предприятию по оказанию бухгалтерских услуг.