

**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**

**АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ**

Студентки 4 курса 463 группы  
направления (специальности) 38.03.01 «Экономика»  
профиль «Экономика предпринимательства»  
экономического факультета  
Завариной Олеси Дмитриевны

Научный руководитель

д.э.н., профессор  
должность, уч. степень, уч. звание

\_\_\_\_\_  
дата, подпись

О.Ю. Красильников  
инициалы, фамилия

Заведующий кафедрой

к.э.н., доцент  
должность, уч. степень, уч. звание

\_\_\_\_\_  
дата, подпись

Е.В. Огурцова  
инициалы, фамилия

Саратов 2024 год

**Введение.** Весьма стремительное улучшение инновационных возможностей связи приводит к формированию всеобщей системы с информацией, по-другому называемой как цифровая культура. В связи с этими преобразованиями обычные процессы работы с материалами постепенно и стремительно переживают огромные реформы.

В наше время способности интернет пространства в ведении личного бизнеса, а также для развития экономики, с каждым днём набирают всё большую популярность. По другому говоря, общество находится на границе между старыми и новыми устоями в экономике, которые часто называют как интернет-экономика или интернет-предпринимательство.

На территории России в настоящее время интернет является самой востребованной нишей для создания и продвижения собственного бренда, компании, предприятия. Возглавляющие бизнесы, пользующиеся интернет ресурсом, приобретают огромное превосходство по сравнению с предприятиями, которые не используют интернет в личных целях. Если говорить о совершенствах и плюсах использования интернет-пространства для бизнеса, стоит принимать во внимание сокращения расходов предприятия, которые базируются на необычной самобытности предоставленной сферы. На сегодняшний день Интернет даёт компании возможность стремительного и не затратного контакта с целевой аудиторией, быстрое приобретение и сбор данных, возможность снижения внутренних расходов, простые способы создания личных систем и сайтов, из которых обуславливается собственная репутация компании.

Быстрое развитие всемирной сети связано с отсутствием центра, который управлял бы всей системой. Никто из пользователей интернета, будь это крупная компания, государственное учреждение или обычный человек не владеют правами владельца сети Интернет, а значит не могут воздействовать на его структуру глобально. Этот принцип работы платформы минимизирует и приводит к нулю большинство экономических рисков, что чаще и чаще привлекает новых пользователей.

Вышеизложенное и обуславливает актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы.

Интернет в данный момент времени является необходимой частью жизни всех людей на планете. С каждым годом возникают все новые возможности, новые гаджеты, новые технологии и инструменты его использования, в том числе и для бизнеса. Естественно, с распространением Интернета повсеместно, формируются и активно используются всевозможные способы продвижения товаров и услуг в сети. Бизнес не стоит на месте, и сейчас любая уважающая себя фирма имеет свой интернет-сайт или свою страницу в социальных сетях, другими словами, так или иначе, делает свое отражение в Интернете. Но мало образовывать сайт, необходимо еще сделать так, чтобы целевая аудитория приходила на него и совершала необходимые для бизнеса действия. Этими действиями могут быть покупки, оценка, просмотры, комментарии, переход по ссылкам и т. д. Вариантов весьма много, также как и методов продвижения в Интернете. И таким образом, возникло такое понятие, как интернет-бизнес. Интернет-бизнес – это практика применения всех аспектов классического маркетинга в Интернете, затрагивающая основные элементы: цена, продукт, услуги, место продаж и продвижение. В настоящее время есть большое количество всевозможных определений интернет - бизнеса.

На сегодняшний день вопросы, связанные с изучением развития бизнеса в сети Интернет, исследовались многими учеными. Так, разработкой понимания занимались Александрова Е. Н., Архипова Н. Н., Бабкин А. В., Буянов А. С., Быстрова Н. В., Воробьева, Е. С., Вострикова Е.О., Жилина И.Ю., Кубкина Ю. С., Мейрманова, А. М. и другие. В результате их деятельности в научной литературе сформировано огромное количество различных трактовок термина «интернет – бизнес», что говорит о его многоаспектности.

Целью выпускной квалификационной работы является изучение развития бизнеса в сети Интернет.

Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи:

- рассмотреть понятие интернет- бизнеса;
- определить основные виды интернет- бизнеса;
- выявить особенности развития интернет- бизнеса в современной России;
- рассмотреть характеристику и дать оценку финансового состояния ООО «Вайлдберриз»;
- исследовать расширение бизнеса в социальных сетях;
- произвести расчет эффективности мероприятий для развития бизнеса ООО «Вайлдберриз».

Объектом исследования в работе является организация «Вайлдберриз».

Предметом исследования выступают экономические отношения по поводу развития бизнеса в сети Интернет.

Структура выпускной квалификационной работы состоит из введения, двух глав и шести параграфов в них, заключения и списка источников.

При написании выпускной квалификационной работы использовались научные работы, исследовательские труды зарубежных и современных менеджеров и экономистов, а также статистическая информация на сайтах.

**Основное содержание работы. В первой главе «Теоретические основы исследования интернет – бизнеса рассматривается понятие интернет – бизнеса, определяются основные виды интернет – бизнеса и выявлены особенности развития интернет – бизнеса в современной России.**

В научных окружениях, в данный период времени, отсутствует единственная точка зрения на то, какие области человеческой деятельности обязаны содержать в понятие «электронная коммерция». Как правило, именно она схожа с торговыми операциями, совершаемыми посредством сети интернет. Наиболее широкий подход подразумевает, что под значением «электронная коммерция» имеется в виду всякая операция по передаче прав собственности либо права пользования продуктами, а также услугами, совершенная посредством применение электронных средств коммуникации. Особенностью

сделок, выполненных посредством сети интернет считается равенство электронной подписи и подобных учетных документов на бумажном носителе.

Электронная коммерция - это неотъемлемая составляющая современной экономики. Сеть Интернет дает покупателям все без исключения большие возможности для получения продуктов, а также услуг, а коммерческие компании повышают собственное пребывание в этой сети при выполнении предпринимательской деятельности. Электронная коммерция как вид деятельности, дает фирмам превосходство перед конкурентами за счет минимизации времени и расходов на осуществление сделок.

Рассмотрим виды интернет-бизнеса, представленные в таблице 1.

Таблица 1- Виды интернет-бизнеса

Обозначение	Расшифровка
B2C	Бизнес для потребителя
B2B	Бизнес для бизнеса
B2G	Бизнес для государства
C2C	Потребитель для потребителя
G2C	Государство для граждан
C2B	Потребитель для бизнеса
G2G	Государство для государства
B2P	Бизнес для партнеров

Источник: Виды электронной коммерции [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.unisender.com/ru/glossary/chto-takoe-e-commerce/#anchor> (дата обращения: 01.11.2023). – Загл. с экрана. – Яз. рус.

Первый вид представляет собой электронную торговлю между компанией и потребителями. Самый популярный вид интернет-бизнеса. Компания продаёт товары или услуги частным лицам с помощью своего интернет-магазина или на маркетплейсе.

Второй вид представляет собой электронную торговлю между компаниями. Продавцами и покупателями могут быть производители товаров и

оптовые поставщики, а также компании, которые разрабатывают продукты и услуги для улучшения работы бизнеса.

Третий вид представляет собой электронную торговлю между организацией и государством. Государство объявляет электронные торги на государственную закупку, организация проходит тендерный отбор и поставляют продукты или услуги по технической документации. Государственная электронная коммерция отличается очень жёсткими требованиями к исполнителю в любой сфере, многие предприниматели не проходят на этапе оформления документов.

Четвертый вид представляет собой электронную торговлю между потребителями, которые не переходят в статус организаций. Для безопасности сделка происходит на платформе, где объявления проходят премодерацию. В России наиболее популярные — Авито и Youla, в Белоруссии — Онлайнер, в Казахстане — OLX и Avi, из западных — eBay.

Пятый вид представляет собой электронную торговлю между государством и гражданами. На деле это выглядит как покупка у государства определённых продуктов и услуг: оплата ЖКУ, плата за продлёнку в школе, налог на квартиру, штрафы на машину — это всё интернет-платежи, которые тоже являются частью электронной коммерции.

Шестой вид представляет собой электронную торговлю между потребителем и бизнесом. Потребитель предлагает товар или услугу компании, и они договариваются об условиях. К примеру, скупка подержанных автомобилей или ювелирных украшений.

Седьмой вид представляет собой электронную торговлю между разными ведомствами одного или нескольких государств. Работает по тому же принципу и законам, что и B2G.

Последний вид представляет собой электронную торговлю между компаниями-партнёрами. Это как часть B2B, но отношения именно партнёрские, каждая сторона является частью бизнеса другой стороны.

Сейчас развитие личной системы электронной коммерции представляет одно из важнейших направлений деятельности российских организаций: благодаря интернет- бизнесу российские фирмы реализуют свою продукцию на территории РФ и за ее пределами.

В общей сложности в 2022 году в России было сделано 2,8 млрд. заказов в онлайн, что следует из рисунка 1. С точки зрения динамики роста рынка, именно на последние 3 года приходится наибольший скачок. Количество заказов в интернете за 5 лет увеличилось в 8,5 раз, что свидетельствует об успешном развитии рынка интернет- бизнеса в России, который обусловлен популяризацией интернет-шоппинга и ростом количества отечественных и зарубежных интернет-магазинов на российском рынке.



Рисунок 1 - Динамика количества заказов за последние 5 лет в России

Источник: Шматков, Л. М. Исследование развития электронной коммерции в России/ Л. М. Шматков// Вопросы науки. 2023. Т. 23. № 6. С. 112 – 115.

Таким образом, на сегодняшний день в Российской Федерации наблюдается интенсивное развитие электронной торговли. Интернет – бизнес представляет все большую значимость на потребительских рынках страны. Российский рынок интернет- бизнеса показывает существенный потенциал с целью последующего увеличения и развития.

**Во второй главе** рассматривается характеристика оценка финансового состояния ООО «Вайлдберриз», исследовано расширение бизнеса в социальных сетях и произведены расчеты эффективности мероприятий для развития бизнеса ООО «Вайлдберриз».

ООО «Вайлдберриз» - это российский интернет-магазин, работающий в продаже одеждой, обувью, электроникой, товарами для детей, товарами для дома и разного рода аксессуарами.

Проведен анализ бухгалтерского баланса ООО «Вайлдберриз» за 2020-2022 года, представленные в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ бухгалтерского баланса ООО «Вайлдберриз» за 2020-2022 гг. тыс. руб.

Наименование показателя	2022 г.	2021 г.	2020 г.	Абс. Изм. +/-	Темп роста, %
Внеоборотные активы	40 466 596	28 926 247	11 807 824	28 658 772	242,71
Оборотные активы	161 952 975	91 066 987	63 562 426	98 390 549	154,79
Капитал и резервы	34 108 950	24 091 462	9 579 845	24 529 105	256,05
Долгосрочные обязательства	4 349 120	6 070 147	171 313	4 177 807	2438,70
Краткосрочные обязательства	163 961 501	89 831 625	65 619 092	98 342 409	149,87
Баланс	202 419 571	119 993 234	75 370 250	127 049 321	168,57

Источник: Бухгалтерская отчетность ООО Вайлдберриз [Электронный ресурс]. – URL:<https://bo.nalog.ru/organizations-card/8944929#financialResult> (дата обращения: 01.11.2023). – Загл. с экрана. – Яз. рус.

В результате проведения анализа бухгалтерского баланса ООО «Вайлдберриз» за 2020-2022 гг. выявлено, что все показатели увеличились. Внеоборотные активы увеличились за счет основных средств компании и финансовых вложений. Оборотные активы увеличились за счет запасов, дебиторской задолженности и денежных средств и эквивалентов. Капитал и резервы составляют уставный капитал, который каждый год не меняется и составляет 10 110 000 руб., а также нераспределенная прибыль, увеличивающаяся с каждым годом. Долгосрочные обязательства составляют отложенные налоговые обязательства и прочие, а краткосрочные обязательства из увеличивающихся с каждым годом заемных средств и кредиторской

задолженности. Большую часть баланса за все года показали оборотные активы и краткосрочные обязательства. Рост краткосрочных обязательств, которые отражаются в увеличении за счет оборотных активов, свидетельствует о том, что у ООО «Вайлдберриз» увеличиваются масштабы операций по основной деятельности, то есть увеличивается розничная торговля при помощи сети Интернет. Резкий рост показали долгосрочные обязательства, это связано с приобретением компанией новых внеоборотных активов, что говорит о расширении производства, а также росте продаж ООО «Вайлдберриз».

Рассмотрены способы продвижения маркетплейса ООО «Вайлдберриз» такие как: размещение на YouTube интерактивные элементы, отображающие карточки продуктов; создание аккаунта или группы в Телеграмм или Вконтакте, где будет выкладываться информация о самом маркетплейсе и о его продуктах; сотрудничество с партнерами или известными людьми, которые будут демонстрировать о маркетплейсе и о его продуктах; реклама на радио и телевидении.

Все расходы от применения предложенных мероприятий, которые продуктивно подействуют на деятельность ООО «Вайлдберриз» представлен в таблице 3.

Таблица 3 - Расходы от применения предложенных мероприятий по эффективности деятельности ООО «Вайлдберриз»

Наименование мероприятия	Затраты, тыс. руб. в год
Оптимизация структуры управления отдела внешнеэкономической деятельности	$((40*3)+65)*12=2\ 220$ 120 (единовременные затраты)
Принятие участия в международной выставке	$60+30+15+150+35=290$
Постройка распределительных центров в странах-экспортерах	$12\ 000\ 000*2=24\ 000\ 000$
Итого:	$2\ 220+290+24\ 000\ 000=24\ 002\ 510$

Источник: составлено автором на основе основные тренды развития маркетплейсов [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.retail.ru/articles/marketpleysy-osnovnyye-trendy-razvitiya/> (дата обращения: 01.11.2023). – Загл. с экрана. – Яз. рус

Предполагается, что в итоге от применения предложенных мероприятий эффективность деятельности увеличится не менее чем на 15 % в год.

Выручка за последний период, то есть до применения предложенных мероприятий составляет 317 212 888 тыс. руб.

Для начала следует рассчитать предполагаемый показатель выручки от применения предложенных мероприятий по формуле  $P_v = (V_{rp} + (V_{rp} * (P_{rv} / 100)))$ :  $(317\ 212\ 888 + (317\ 212\ 888 * (15/100))) = 364\ 794\ 821$  тыс. руб.

Далее рассчитаем экономический эффект от применения мероприятий по формуле  $\mathcal{E} = (P_v - Z_p) - V_{rp}$ :  $(364\ 794\ 821 - 24\ 002\ 510) - 317\ 212\ 888 = 23\ 579\ 423$  тыс. руб.

Таким образом, экономический эффект от применения предложенных мероприятий положительный, так как расходы меньше дополнительного дохода.

Дальнейшим действием будет расчет окупаемости предложенных мероприятий, которые предполагается применить в организации ООО «Вайлдберриз».

Окупаемость предложенных мероприятий рассчитывается по следующей формуле  $B = Z_p / \mathcal{E}$ :  $24\ 002\ 570 / 23\ 579\ 363 = 1,018$

Исходя из последнего расчета времени окупаемости расходов на предложенные мероприятия, стоит отметить, что затраты на совершенствование деятельности ООО «Вайлдберриз» окупятся за один год.

**Заключение.** Таким образом следует сделать вывод, что в настоящее время интернет технологии играют значимую часть во многих сферах деятельности. Информационные технологии оказывают влияние не только на деятельность отдельной организации, но и на экономику в целом. Интернет является новой сферой взаимодействия, где самое обычное предприятие, которое продает товары и услуги, будет использовать Интернет как новый вид бизнес-деятельности, чтобы повысить свою конкурентоспособность и устойчивость, использовать Интернет как средство для распространения рекламной информации, как канал распределения, а также для извлечения маркетинговой информации.

Далее были рассмотрены виды интернет – бизнеса, основными из них являются: бизнес для потребителя, бизнес для бизнеса и бизнес для государства. Также рассмотрены этапы работы электронной коммерции, где самым важным участником всей этой цепочки является логистика. Несмотря на то, что интернет – бизнес является потенциальным будущим всей торговли, вместе с преимуществами возникают и какие-то проблемы, поэтому мною были выделены преимущества и недостатки интернет – бизнеса, а также приведены примеры компаний – лидеров из разных стран. В России лидером по торговле в сети Интернет является ООО «Вайлдберриз».

Также были рассмотрены особенности интернет – бизнеса в современной России. Исходя из анализов графиков динамики объема продаж, динамики количества заказов, доли рынка интернет торговли за последние 5 лет в России, можно сказать об успешном развитии интернет – бизнеса. Самый большой скачок пришелся на период пандемии, как раз после нее все больше организаций стали переходить к работе в онлайн. Опять же, большое влияние на рынок интернет – бизнеса оказывают крупные маркетплейсы, лидером которых является ООО «Вайлдберриз». Благодаря электронной коммерции российские организации реализуют свою продукцию и за пределами России.

Во второй главе дипломной работы описана характеристика крупнейшего российского интернет – магазина – ООО «Вайлдберриз», деятельность которого заключается в продаже таких товаров как: одежда, обувь, электроника, бытовая техника, товары для дома и прочее. Целью организации является продажа товаров для покупателей с наибольшим комфортом для них, а именно: широкий выбор товаров, оплата продукции после доставки, близкое расположение пунктов выдачи товаров, а также короткий срок доставки заказанных товаров к покупателю. Была дана оценка финансового состояния организации исходя из данных отчета о финансовых результатов.

Следует выделить, что выручка ООО «Вайлдберриз» с каждым годом растет. Небольшое падение прибыли было в период с 2021 на 2022 год, это может быть связано с окончанием пандемии и, соответственно, снижением

необходимости в маркетплейсе, а также с экономической ситуацией в стране. Но в общем, выручка организации в период с 2020 года по 2022 год увеличивается. ООО «Вайлдберриз привлекает большое количество продавцов и покупателей через социальные сети.

Основными способами продвижения бизнеса ООО «Вайлдберриз» являются: использование компанией TrueView формат объявлений, которая предполагает более выгодные условия для рекламодателей, поскольку они платят только за реальные просмотры объявлений, далее это продвижение на таких площадках, как Вконтакте, Телеграмм, где покупатели проинформированы о маркетплейсе, дальше это продвижение своей площадки через партнеров и известных блогеров, а также реклама на радио и телевидении.

А также в работе выделены и рассчитаны мероприятия, которые эффективно повлияют на деятельность ООО «Вайлдберриз», затраты на расширение направлений деятельности ООО «Вайлдберриз» окупятся за 1 год.

Таким образом, поставленная цель в начале работы достигнута, а задачи выполнены.