БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИНФОРМАТИКИ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ

Кафедра менеджмента

РЕФЕРАТ

на тему:

**«Применение интернет-технологий и совершенствование финансово-кредитной политики для поддержки малого предпринимательства»**

Минск, 2008

**Применение Интернет-технологий для снижения затрат в деятельности малых предприятий**

В настоящее время всё большее число малых предприятий продают свои товары и услуги через Интернет. Я считаю, что в настоящее время для повышения объемов продаж нашего предприятия и снижения издержек - это наиболее оптимальный новый канал организации торговли. Это очень эффективный и гибкий инструмент продаж. Интернет магазин можно использовать в качестве огромной витрины, где покупатели могут не торопясь выбрать товар, сравнить цены, характеристики, определиться с покупкой и спокойно купить уже выбранный товар. Данный подход особенно хорош при продаже компьютерной техники и комплектующих. Там, где цена сильно зависит от характеристик товара, а переплачивать деньги за дополнительные, но не нужные функции ни к чему, такая витрина поможет сделать лучший выбор и сэкономить деньги для покупателей.

 Неоспоримые преимущества Интернет-магазина по сравнению с обычными магазинами:

- Возможность вести торговлю по всему миру 24 часа в сутки - 7 дней в неделю.

- Никаких затрат на аренду торговой площади и зарплату персоналу

- Экономия времени: нет необходимости рассказывать покупателю о товаре, это уже сделано на страницах Интернет-магазина

- Предложение гораздо большего числа товаров

- Возможность расширения ассортимента предлагаемых товаров и услуг без аренды дополнительных помещений

- Интернет-магазин открыт круглосуточно без дополнительных затрат

- Статистика посещений покупателями магазина

- Возможность переписки с покупателями

- Максимальная нацеленность на целевую аудиторию

Рынок торговли компьютерами в г. Минске и в областях перенасыщен товарными предложениями и конкуренция, очень велика. В тоже время, платежеспособных пользователей интернета с каждым днем становится все больше и спрос на товары в интернет-магазинах с их стороны довольно значителен.

Создание магазина включает разработку электронного каталога продаваемой продукции, а, кроме того, систему заказов и корзину заказываемых товаров, необходимо предусмотреть множество деталей – ведь описание каждого товара, система поиска, приема и обработки заказа, размещение новостей или рассылка – все должно быть выполнено быстро и безошибочно.

При заказе на создание интернет-магазина можно найти специалистов, предлагающих уже готовые версии (так называемые "скелеты"), с последующей их доработкой (изменение дизайна, внедрение дополнительных функций управления и прочее) под конкретного заказчика.Такие магазины, как правило, построены на шаблонах, которые являются оптимальными для большинства заказчиков (проверено временем). Цена на такие магазины на порядок ниже чем на те интернет-магазины, которые нужно создавать с нуля.

Когда уже магазин будет готов к работе, нужно организовать доставку товара. Здесь мы организуем собственную службу доставки. Экономия на доставку будет существенной если прибегнуть к услугам курьеров из числа студентов – для доставки по г. Минску и Минской области и специальные курьерские службы для доставки по другим областям.

Стоимость создания интернет-магазина складывается из следующих составляющих:

 **1. Затраты на он-лайн.** **2. Организационные расходы.** **3. Постоянные ежемесячные затраты.**

По моему мнению, для "быстрого старта" интернет-магазина в наиболее простом варианте, не нужны отдельные офисные помещения, склады, выделенные интернет-сервера. Можно вполне обойтись дополнительным столом в офисной комнате, арендой виртуального хостинга, а товар забирать со склада или офисного помещения, которое предприятие арендует для оптовой торговли.

При анализе затрат на создание и поддержку виртуального магазина я руководствовалась ценами на стоимость подобных услуг фирмы УП «Передовые технологии».

1.Затраты на он-лайн:

 1.1. Покупка домена и хостинга: - Регистрация домена в зоне BY – **42 800 р.,**

 - Хостинг на надеждном, быстром сервере, неограниченный трафик, PHP, MySQL, на год – **214 000 р.**

 1.2. Разработка "движка" интернет-магазина – **800 000 р**. В стоимость входит дизайн, проектирование, программирование, наполнение товарами, размещение в интернете.

Итого, затраты на он-лайн: **842 800 р.**

2.Организационные расходы:

2.1. Монтаж локальной сети и настройка оборудования — **156 000 р**.

2.2. Настройка программного обеспечения – **96 000 р.**

**2.3. Расходы на получение лицензии на розничную торговлю – 400 000 р.**

**2.4.** Покупка кассового аппарата 260 000 р.

**Затрат на покупку дополнительного компьютерного оборудования и оргтехники не требуется.**

Итого, затраты на организацию: **до 912 000 р.**

1. Постоянные ежемесячные затраты:

3.1. Расходы на дополнительное бухгалтерское сопровождение — **47000 р.** в месяц.

3.2. Ежемесячная плата за телефонные линии, доступ в Интернет, продление аренды домена и хостинга - около **214 700 р.** в месяц

3.3. Реклама в tut.by- **110 000 р.** в месяц

Другая он-лайновая реклама –**77 400** р. в месяц

3.4. Поддержка и развитие сайта интернет-магазина – **114 000 р.** в месяц

3.5. Офисные расходы – **46 000 р.** в месяц

Итого, постоянные ежемесячные затраты: **609 100 р. в месяц**

Менеджеры-консультанты, работающие на предприятии «Роунгбук» могут совмещать функции контент-менеджера (менеджера, отвечающего за наполнение интернет-магазина товарами, новостями, полезной информацией и пр.), менеджера по заказам, программист - администратора интернет-магазина. В целом, минимальные затраты на открытие магазина могут составить **1 754 800 р.**, ежемесячные постоянные затраты - до **609 100 р.**

 Чтобы выйти на уровень окупаемости, интернет-магазин должен обеспечить уровень чистой прибыли не менее, чем сумма ежемесячных затрат плюс необходимо покрыть первоначальные затраты на открытие магазина. Также нужно учитывать налоги и непредвиденные расходы.

Для выхода на окупаемость необходимо получение ежемесячной прибыли в 1,5-2 раза большей, чем затраты. Таким образом, нам необходимо получать ежемесячную прибыль около **1 500 000 р.**, чтобы магазин окупался.

Допустим, что средняя стоимость одного компьютера в магазине – **643 500 р.**, а прибыльность - **10%**. Тогда для выхода на окупаемость, необходимо продавать около **20 компьютеров** в месяц или **1 компьютер** каждый рабочий день. Учитывая, что наш Интернет магазин будет предлагать не только компьютеры, но и комплектующие к ним, офисную технику, цифровое оборудование я считаю, что рентабельность этого проекта будет составлять порядка 40%.

Чтобы в магазине продавалось 5-7 достаточно дорогих товаров в день, необходима посещаемость на уровне 100-200 уникальных посетителей в день. Этого можно добиться, оптимизируя магазин под поисковики, применяя методы раскрутки и оплачивая контекстную рекламу. Таким образом, быстрый выход интернет-магазина на уровень окупаемости - задача вполне реальная.

Организация такого магазина, особенно в городе Минске с дорогой коммерческой недвижимостью, безусловно, гораздо менее затратное предприятие, чем организация обычного магазина.

Проведя подробный анализ спроса и предложения, используя для этого, например результаты поиска shop.by и статистику shop.by Директ, можно "нащупать" выгодные товарные ниши, где спрос превышает предложение или предложение вообще отсутствует. Удачно выбранное направление может сделать магазин весьма прибыльным.

Что бы рассчитать экономический эффект от работы Интернет - магазина можно сравнить постоянные затраты обычного магазина и электронного.

В обычном магазине очень велики затраты на аренду помещения и коммунальные платежи. За аренду магазина площадью до 20 м2, который будет находится в удобном для покупателей месте (район, транспортное сообщение, 1 этаж и т.д.) предприятие «Роунгбук» будет платить ежемесячно около 1 640 000 р. Коммунальные платежи составляют порядка 350 000 (вода, электроэнергия) р. в месяц. В магазине должны работать как минимум 2 продавца-консультанта и администратор. Их заработная плата составит порядка 1 716 000 р. Налог на заработную плату (35% в Фонд социальной защиты населения) - 600 600 р. Постоянные затраты на работу такого магазина составят порядка 430 600 р. в месяц - и это минимально возможный уровень.

По формуле.1 можем рассчитать годовой экономический эффект от снижения затрат на содержание простого магазина и электронного:

 Э= n . (С1 – С2) , (1)

где n – количество месяцев;

 С1 –постоянные затраты обычного магазина;

 С1 – постоянные затраты электронного магазина.

 Э = 12\*(4 306 600 – 609100) = 44,371 млн. р.

 Таким образом, организация интернет-магазина, по сравнению с организацией обычного магазина, имеет годовой экономический эффект в размере 44,371 млн. р. и несомненные преимущества - быстрый старт, меньше первоначальных и постоянных затрат, быстрая окупаемость, более широкий круг покупателей. Работая 24 часа в сутки и 7 дней в неделю, экономя деньги на аренде помещения, на оплате труда продавцов, охранников и прочего персонала, он снижает издержки, обеспечивает рост объёмов продаж и повышает уровень конкурентоспособности фирмы в целом.

**Совершенствование финансово-кредитной политики для поддержки малого предпринимательства**

Любой развивающийся бизнес нуждается в определенных финансовых активах. На начальном этапе своего существования предприятия малого бизнеса сталкиваются с проблемой отсутствия или недостаточности оборотных и основных средств. Анализ результатов проведенных исследований деловой активности малого предпринимательства в Республике Беларусь показывает, что большинство опрошенных предпринимателей считают одним из основных факторов, ограничивающих рост производства на малых предприятиях, недостаток денежных средств. Дефицит средств для инвестиций — одна из ключевых проблем развития малого бизнеса.

 Таблица 1. Источники пополнения финансовых ресурсов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Собственные средства, % | Заемные средства, % | Процент предприятий, % |
| 100 |  0 | 61,3 |
| 80 | 20 | 13,8 |
| 60 | 40 |  7,3 |
| 50 | 50 |  3,5 |
| 40 | 60 |  2,3 |
| 90 | 80 |  2,0 |
| 0 |  100 |  1,3 |

Структура финансовых источников на малых предприятиях Беларуси характеризуется высокой долей собственного капитала. По данным опросов, 83 процента предпринимателей начинали свое дело, используя только собственные средства, дополняя их займами, взятыми у друзей и родственников. Основными источниками собственных инвестиций в настоящее время на малых предприятиях являются прибыль и амортизационные отчисления. Так, проведенные исследования показывают, что 89,5 процента субъектов малого бизнеса основным источником новых финансовых ресурсов для развития своего предприятия видят прибыль от реализации продукции, а для 61,3 % респондентов прибыль является единственным источником развития (табл. 1).

 В то же время на развитие предприятия в среднем направляется не более 40 процентов полученной прибыли. Этот факт объясняется тем, что активность предпринимателей в вопросах развития и расширения своей деятельности снижает необходимость крупных вложений при ограниченности собственных накоплений (объемы реализации у субъектов малого бизнеса недостаточные чтобы получать необходимую для осуществления инвестиционных проектов прибыль). Вследствие этого малому предпринимательству нужна финансово-кредитная поддержка.

 В отличие от отечественных, малые предприятия развитых стран (обычно семейных и передающихся по наследству) имеют многолетнюю историю, и их активы материализовались в различных объектах собственности (домах, квартирах, офисных и производственных помещениях, оборудовании, а также в виде банковских накоплений и ценных бумаг и т. п.). Эти активы, ликвидные на финансовом рынке западных стран, и являются гарантийной (залоговой) базой для финансовой, и прежде всего кредитной, поддержки малого бизнеса.

 Непродолжительная история существования белорусского предпринимательства и скромные результаты развития малого бизнеса пока не позволили создать базу, соответствующую требованиям инвестиционной деятельности малого предпринимательства. Вследствие этого в условиях нашей страны в развитии малого бизнеса значительную роль должны играть внешние источники финансирования.

 Данные опросов, проведенных Институтом приватизации и менеджмента Республики Беларусь, показывают, что 52,6 % респондентов использовали заемные средства для обеспечения деятельности их предприятий. Источники кредитования субъектов, использовавших в своей деятельности заемные средства, распределились следующим образом (табл. 2)

 Таблица 2 Уровень кредитования субъектов малого бизнеса

|  |  |
| --- | --- |
| Субъекты | % |
| Белорусский коммерческий банк | 23,5 |
| Иностранный коммерческий банк |  3,4 |
| Лизинговая компания |  2,4 |
| Фонд поддержки предпринимателей |  1,6 |
| Государство |  3,7 |
| Юридическое лицо |  12,4 |
| Физическое лицо |  22,8 |
| Другое |  2,1 |

 Как видно из табл. 2, банковское кредитование, хотя и является основным видом внешнего финансирования малого предпринимательства в Республике Беларусь, обеспечивает кредитами лишь около 14 процентов субъектов малого бизнеса. При этом в источниках внешнего кредитования отмечается высокая доля (практически равная банковскому кредитованию) средств физических лиц, что, прежде всего, свидетельствует не о кредитной активности, а о самом доступном для малого предприятия способе покрытия дефицита оборотных средств

 В Республике Беларусь на сегодняшний день процедура кредитования достаточно детально регулируется государством через Национальный банк. Порядок выдачи кредитов определяется нормативными документами, которые не проводят разделения между предприятиями малого бизнеса и крупными промышленными предприятиями, то есть предъявляют к потенциальным заемщикам одни и те же требования, независимо от их масштаба. Кредитование в современном банке предполагает прохождение определенной цепочки: рассмотрение заявки, анализ финансовых документов заемщика, оценка залога (поручительства), экспертиза бизнес-плана, подготовка юридического и экономического заключений, одобрение кредита специальной группой должностных лиц. В целом процедура кредитования достаточно громоздкая, но банки обязаны ее применять при кредитовании всех заемщиков. Помимо временных затрат, эта процедура требует и существенных операционных издержек. И если для кредитов на большую сумму она оправдана, то для мелких кредитов не всегда обоснована, так как удельные операционные расходы банков на единицу кредитных вложений при кредитовании малого бизнеса выше, чем аналогичные затраты при кредитовании крупного бизнеса. Действительно, небольшие объемы каждой сделки, экономическая нестабильность предприятий малого бизнеса, необходимость содержать специальные службы по проверке кредитоспособности таких предприятий по причине того, что такие проверки чрезвычайно сложно осуществлять, делают кредитование малого бизнеса невыгодным.

 По результатам анализа платежеспособности и ликвидности предприятия ОАО «Роунгбук» был выявлен недостаток оборотных средств, который можно направить на развитие нового производства. Предприятие планирует выпускать новые компьютеры под собственным именем, а не только заниматься оптовой торговлей комплектующими. Решить проблему можно с привлечением кредитов.

 Низкие возможности получения ссудного капитала малыми предприятиями республики обусловлены тем, что кредит слабо обеспечен, поскольку собственной недвижимости в первые годы функционирования большинство предпринимательских структур не имеют, а уставный капитал формируется, как правило, в размере, не превышающем установленный государством минимальный уровень. К тому же велик риск его не возврата, ведь сроки кредита исчисляются месяцами, а отдача (если речь идет о производстве) значительно отдалена во времени, и реальная доходность продукции из-за инфляции и ограниченной платежеспособности покупателей зачастую не покрывает даже величину учетной ставки. Деятельность коммерческих банков направлена на получение максимальной прибыли, и в случае отсутствия гарантий (обеспечения) возврата кредита банки не спешат финансировать рисковые предпринимательские проекты.

 Вследствие этого крупные банки заинтересованы работать в основном с крупными клиентами, поэтому на долю малого бизнеса остается значительно меньшая часть кредитного рынка: доля заемных средств в формировании капитала малого предпринимательства в среднем в несколько раз меньше, чем в целом по всем субъектам хозяйствования.

 Анализ возможностей кредитования предпринимательских проектов через белорусские банки показывает, что, как правило, подобным путем финансируются действующие предприятия, имеющие развитый бизнес, устойчивое финансовое положение, длинную кредитную историю и желающие при помощи банков увеличить оборотный капитал, расширить производство или развить новое направление деятельности. Белорусские банки с большой осторожностью принимают решения о кредитовании вновь созданных предприятий, не зарекомендовавших себя на рынке и не имеющих кредитной истории.

В настоящее время под инвестиционные проекты малого и среднего бизнеса по программе Европейского банка реконструкции и развития кредиты предоставляют следующие банки: «Приорбанк», «Белинвестбанк», «Белгазпромбанк», «Белвнешэкономбанк», «банк Москва—Минск». Однако рассчитывать на получение кредитов по данной программе субъекты могут либо способен предоставить обеспечение в размере 120 % (в соответствии с нормативными документами Национального банка в качестве обеспечения и возврата кредитов могут рассматриваться: залог, гарантия и банковская гарантия, задаток, поручительство, удержание имущества должника). Получить краткосрочный кредит под высокие процентные ставки предприятия могут в основном лишь под залог имущества или под гарантию.

 Таким образом, основными причинами, затрудняющими получение кредитов в банках субъектами малого предпринимательства, можно выделить следующие:

 - высокие процентные ставки в сравнении с рентабельностью большинства предприятий;

 - отсутствие (недостаток) залогового обеспечения;

 - сложность в оформлении документов и длительность принятия решения о предоставлении средств;

 - неясность критериев предоставления кредитов.

 В данной ситуации велика роль государства в обеспечении кредитными ресурсами малого бизнеса, если его развитие определено государством приоритетным направлением. Государство с целью увеличения количества предприятий на рынке через систему государственных и коммерческих кредитных учреждений должно создать максимально упрощенную систему получения кредитов субъектами малого бизнеса. В существующих условиях целесообразна перестановка акцентов в реализации государственной политики в сфере финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства: поддержка субъектам малого бизнеса должна оказываться не напрямую, а преимущественно через кредитно-финансовые организации, обеспечивающие их обслуживание.

 В связи с вышесказанным актуальным видится применение и других форм поддержки, которые позволяют при минимальных расходах со стороны государства привлекать ресурсы финансово-кредитной системы и самих малых предприятий для реализации инвестиционных проектов. Речь идет о стимулировании инвестиционной активности субъектов малого бизнеса. Например, в условиях неразвитости рынка страховых услуг целесообразным является применение такой формы государственной поддержки малого бизнеса, как финансирование страхования не возврата кредитов. Эта форма финансовой поддержки может быть осуществлена как с помощью образования государственных специальных страховых компаний, так и с привлечением существующих коммерческих организаций.

 Важным направлением использования гарантийного резерва для поддержки инвестиционной деятельности в сфере малого предпринимательства может стать компенсация части процентных ставок по кредитам коммерческих банков, особенно на начальном этапе реализации проекта, когда еще не начался возврат средств. В основном механизм компенсации разницы в процентных ставках по коммерческим кредитам, выдаваемым субъектам малого предпринимательства, действует следующим образом. Если экспертиза инвестиционного социально значимого проекта показывает, что он может быть реализован только при условии предоставления коммерческого кредита по льготной ставке, то государственный орган поддержки предпринимательства может принять решение о предоставлении конкретному заявителю займа на общую сумму компенсации процентной ставки. Это позволяет заявителю компенсировать кредитующей финансовой организации разницу в процентных ставках по предоставляемому кредиту. Условия предоставления займа должны предусматривать начало погашения после планового окончания выплат по полученному кредиту в сроки, удовлетворяющие как заявителя, так и фонд. Механизм частичной компенсации также увеличивает количество получателей финансовой поддержки и облегчает доступ малых предприятий к коммерческим кредитам.

 Затрудненный доступ к финансовым ресурсам, отсутствие государственной системы гарантирования кредитов для малых предприятий существенно снижают предпринимательскую активность населения, не стимулируют развитие малых производств. Малый бизнес не в состоянии переключить на себя основные финансовые потоки.

 Белорусским банкам, учитывая специфику малого бизнеса в стране, необходимо делать акцент на более детальной подготовке и экспертизе каждого проекта независимо от суммы кредитования, ориентируясь больше на оценку рыночных перспектив реализации проекта, потенциальных возможностей предприятия и команды управления, чем на стоимость их основных фондов и размер залога.

 В сложившихся обстоятельствах важнейшей задачей государства является создание системы микрокредитования посредством создания специальных подразделений в банках или самостоятельных организаций.

 Микрокредитование — это предоставление небольших краткосрочных кредитов предпринимателям, занятым в сфере малого бизнеса. Этот вид кредитования имеет несколько особенностей:

 - микрокредиты выдаются, как правило, на срок до 12 месяцев;

 - процентные ставки находятся на уровне рыночных значений;

 Еще одной особенностью микрокредитования является то, что оно обычно осуществляется не в виде изолированной финансовой операции, а в рамках специальных программ, которые предполагают клиентам комплекс информационных, образовательных и разнообразных финансовых услуг.

 Следует отметить, что система микрокредитования получила широкое распространение в мире. В последние 10 лет микрокредитование начало быстро развиваться в странах Восточной Европы и России. Опыт этих государств подтвердил, что предоставление небольших краткосрочных кредитов с нестандартной формой обеспечения стимулирует развитие предпринимательской деятельности населения.

 В развитии системы финансирования малого бизнеса в Республике Беларусь большая роль принадлежит государству, так как от него зависит создание благоприятных условий, при которых новая деятельность может перерасти в институт финансирования малого бизнеса. Для этого необходимо:

 - законными средствами заставить банки работать не только на получение максимальной прибыли, но и на развитие экономики страны;

 - создать законодательную базу, стимулирующую развитие институтов микрокредитования, разрешить использование нетипичных форм отчетности и методов контроля, учитывающих специфику деятельности;

 - обеспечить долевое участие государственного капитала в создании инфраструктуры лизинговой деятельности, финансирование и предоставление государственных гарантий в целях реализации лизинговых проектов для субъектов малого бизнеса, предоставление инвестиционных кредитов для реализации лизинговых;

 - усилить роль общественных и государственных организаций, учреждений, обществ в поддержке, пропаганде и развитии частнопредпринимательской инициативы в Республике Беларусь.

**ЛИТЕРАТУРА**

 1. Воловик, Е. М. Налогообложение собственного бизнеса в Великобритании // НЭГ. 2008. №4 (14) с.5

 2. Герчикова, И. Н. Регулирование предпринимательской деятельности: государственное и межфирменное. Учеб. пособие. – М.: Консалтбанкир, 2008.

 3. Лапуста, М. Г. Предпринимательство: Учебное пособие. М.ИНФА-М, 2008.