



ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

*Материалы XXXVIII международной студенческой научно-практической
конференции*

14 июня 2019 года

**Екатеринбург
«ИМПРУВ»
2019**

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

*Материалы XXXVIII международной студенческой научно-практической
конференции*

14 июня 2019 года

**Екатеринбург
«ИМПРУВ»
2019**

УДК 001.1

ББК 60

К94

Ответственный редактор: Кусов Сергей Вячеславович

К 94

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ сборник статей XXXVIII Международной студенческой научно - практической конференции. – Екатеринбург: Издательство «ИМПРУВ», 2019. – 21 с.

Настоящий сборник составлен по итогам XXXVIII Международной студенческой научно - практической конференции **«ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ»**, состоявшейся 14 июня 2019 г. в г. Екатеринбург. В сборнике статей рассматриваются современные вопросы теории и практики применения результатов научных исследований.

Сборник предназначен для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками, научных и педагогических работников, преподавателей, докторантов, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все статьи проходят рецензирование (экспертную оценку). Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей. Статьи представлены в авторской редакции. Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

При перепечатке материалов сборника статей Международной научно - практической конференции ссылка на сборник статей обязательна.

Сборник статей размещён в научной электронной библиотеке elibrary.ru по договору № 1933-08 / 2016К от 31 августа 2016 г.

© ООО «ИМПРУВ», 2019.

© Коллектив авторов, 2019.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ЭКОНОМИКА	5
------------------------	---

CRM-СИСТЕМЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ДОСТИЖЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	6
--	---

Гринкевич С.О.

ОБРАЗ ЖИЗНИ КАК ОСНОВНОЙ КРИТЕРИЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ	11
--	----

Савинова О.В.

Куряева Г.Р.

МЕНЕДЖМЕНТ	17
-------------------------	----

АНАЛИЗ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	18
---	----

Соловьян Т.И.

СЕКЦИЯ
ЭКОНОМИКА

CRM-СИСТЕМЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ДОСТИЖЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Гринкевич С.О.

Студент 4 курса Института Экономики и управления,

ХГУ им. Катанова

Аннотация: Бизнес в Российской Федерации стремительно развивается, овладевая все новыми подходами к управлению и качеству обслуживания. Все это моментально задает серьезную планку для только что возникшего предприятия. Чтобы успешно конкурировать на рынке, молодое предприятие должно не только соответствовать принятым в этой сфере стандартам, но и осуществлять более совершенный подход, не имеющий аналогов. Внедрение CRM-системы дает возможность ускорить и упростить достижение этой задачи.

Ключевые слова: CRM, клиентоориентированность, сервис, конкурентоспособность, бизнес, клиенты, качество

CRM-SYSTEMS AS A TOOL TO ACHIEVE THE EFFECT- TIVIVENESS OF SMALL ENTERPRISE ACTIVITIES

Grinkevich S.O.

4th year student of the Institute of Economics and Management,

Khakass State University

Abstract: Business in the Russian Federation is developing rapidly, mastering all new approaches to management and quality of service. All this instantly sets a serious bar for the newly emerged enterprise. To compete successfully in the market, a young enterprise must not only meet the standards adopted in this field, but also implement a more advanced approach that has no analogues. The introduction of a CRM system makes it possible to speed up and simplify the achievement of this task.

Key words: CRM, customer focus, service, competitiveness, business, customers, quality

Наличие лояльной клиентской базы является важным конкурентным преимуществом для предприятия малого бизнеса. Достичь этого можно только в

том случае, когда ориентация на потребителя является главной целью, как руководства организации, так и подчиненных. Интересы, желания, потребности клиентов (как в настоящее время, так и в будущем) должны быть самым важным фактором, влияющим на планирование деятельности предприятием. От того насколько развита «клиентоориентированность» организации будет зависеть захочет ли клиент воспользоваться услугами организации в следующий раз.

Клиентоориентированный сервис – это когда предприятие ставит интересы клиентов выше своих. Такой подход достигается путем преобразования всех бизнес процессов на ориентацию на клиента – как внутреннего, так и внешнего. Упростить процесс клиентоориентированности предприятия помогает внедрение программных элементов регулирующих взаимоотношения с клиентами.

CRM – это концепция ведения бизнеса, направленная на хорошее знание своего клиента, установление с клиентом успешных отношений и повышение качества обслуживания клиентов, что в итоге должно привести к повышению конкурентных преимуществ компании, увеличению прибыли и оптимизации деятельности компании в целом[1,с. 99].

Другими словами, это идеология, подразумевающая абсолютную ориентацию на потребности клиента. Клиент должен понимать, что его помнят, ждут и он может рассчитывать на профессиональный индивидуальный подход.

CRM – система это программный элемент, который позволяет организации оптимизировать деятельность всех своих отделов, хранить и анализировать всю информацию о своих клиентах. Современные системы зачастую имеют модульный характер, что позволяет предприятию подобрать систему конкретно под свои нужды, исходя из количества задействованного персонала и целей которых планируют достичь организация.

Наличие базы данных клиентов позволяет предприятию провести анализ своей целевой аудитории. CRM - система содержит информацию о всех совершенных покупках конкретным потребителями дает возможность

сегментировать клиентов по их предпочтениям и особенностям поведения, что позволяет более эффективно проводить маркетинговую политику на предприятии. Также система дает возможность оценить и быстро среагировать на изменение интересов конкретного сегмента. Знание своего потребителя дает возможность организации более рационально формировать ассортимент товара, что позволяет избежать накопления неликвидной продукции и траты средств на содержания дополнительных складских помещений.

Практически все CRM-решения позволяют внедрить в организации проведение бонусной системы лояльности. Система поощрения клиента определенным количеством бонусов более эффективна, чем другие скидочные программы. При каждой покупке клиенту начисляются бонус, который зачастую имеет процентное соотношение с размером чека. Бонусы можно использовать только при следующей покупке, и многие такие программы подразумевают, что срок действия начисленных баллов ограничен конкретным промежутком времени. Зависимость размера бонуса от размера покупки дает возможность потребителю почувствовать, что его высоко оценивают на организации, а срок действия накопленных бонусов заставляет пользоваться услугами организации вновь и вновь. CRM-система хранит информацию о всех накопленных баллах и моментально начисляет их за каждую покупку. Приходя в магазин, клиент может быть уверен, что его знают и помнят, что так же делает его лояльным к организации в дальнейшем.

CRM дает возможность организовать более эффективную систему коммуникации с клиентами. При формировании базы данных клиентов вносится информация о всех контактах - номер телефона, электронная почта. Помимо этого, участник программы лояльности, при заполнении анкеты может указать какой из каналов связи будет наиболее предпочтительным для дальнейшего сотрудничества с организацией. Система помогает отследить все совершенные контакты с потребителем, оценить их эффективность с конкретным сегментом, что позволит быстро отреагировать и внести изменения. Это имеет большую значимость для построения взаимоотношений с клиентом, так как выбор

неудобного для потребителя канала связи может вызывать негативную реакцию, что в дальнейшем сыграет роль на формировании его лояльности.

Для малого предприятия, не имеющего большого количества сотрудников, важным плюсом будет автоматизация многих процессов деятельности предприятия. CRM-система способна автоматизировать работу веб сайта организации, принимать заказы, рассылать электронные письма, формировать необходимые отчеты.

Так же, важным плюсом системы является то, что доступ к информации может получить любой сотрудник, даже находясь в другом филиале. Информация экспортируется в любом удобном виде, а так же имеет стандартизированный структурированный вид.

Формирование постоянной приверженной клиентской базы положительно влияет на финансовый результат работы предприятия и помогает снизить расходы на рекламные мероприятия. Можно вспомнить закон Поретто, когда 20% постоянных клиентов делают 80% прибыли. Всего этого можно достичь только постоянным совершенствованием качества обслуживания, и самое главное понимания необходимости клиентоориентированности как у руководства, так и у сотрудников. CRM-система, как программный элемент, не сделает организацию «клиентоориентированной». Но она может упростить этот процесс, автоматизировав ряд моментов в функционировании предприятия, позволяя более подробно понимать своего клиента, что приведет в дальнейшем к достижению целей организации.

Список литературы

1. Вылегжанина А.О. CRM-системы: учебное пособие / Москва, Берлин: Директ-Медиа,2016. — 99 с.
2. Грузденко П.В Актуальность внедрения CRM-систем в практику российских компаний // Державинские чтения: материалы XXII Всероссийской научной

конференции / Тамбов: Тамбовский государственный ун-т им. Г.Р. Державина,2017. — 90-96 с.

3. Куликова Мария Михайловна, Исабекова Ольга Александровна Актуальность внедрения CRM-систем // Московский экономический журнал. 2018. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnost-vnedreniya-crm-sistem> (дата обращения:10.06.2019).

4. Лещёв В. А. Эффективность применения CRM-системы // Молодой ученый. — 2016.— №12. — С. 165-168.

5. Стандартизация бизнес процессов компании — назначение и применение: под ред. В.В. Льва // Электрон. дан. Режим доступа URL: <https://bank-explorer.ru/optimizaciya-processov/standartizaciya-processov.html> (дата обращения 04.11.2018)

ОБРАЗ ЖИЗНИ КАК ОСНОВНОЙ КРИТЕРИЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Савинова О.В.

к.э.н., доцент кафедры «ЭиФ»

ФГБОУ «Пензенский Государственный Университет»

Куряева Г.Р.

бакалавр профиля

«Финансовый менеджмент» кафедры «ЭиФ»

ФГБОУ «Пензенский Государственный Университет»

Аннотация. В статье рассматривается понятие уровня жизни населения, которое тесно взаимосвязано с определением бедности населения. В статье был выявлен ряд мер по обеспечению роста уровня жизни населения согласно докладу. Наряду с выявленными мерами была показана взаимосвязь между уровнем жизни населения и поддержкой государства малого и среднего бизнеса. Такая зависимость позволяет расширить возможности малого и среднего бизнеса и улучшить значение показателя уровня жизни населения.

Ключевые слова: уровень жизни, образ жизни, бедность населения, поддержка предпринимателей малого и среднего бизнеса уровня жизни, увеличение реально располагаемых доходов населения.

Annotation. The article discusses the concept of the standard of living of the population, which is closely interrelated with the definition of poverty of the population. The article identified a number of measures to ensure the growth of the standard of living of the population according to the report. Along with the measures identified, the relationship between the standard of living of the population and the support of the state for small and medium businesses was shown. Such a relationship allows you to expand the capabilities of small and medium businesses and improve the value of the indicator of the standard of living of the population.

Key words: standard of living, lifestyle, poverty of the population, support for small and medium-sized businessmen, standard of living, increase in real disposable incomes of the population.

В современных условиях уровень доходов населения является основным критерием оценки его уровня жизни. Понятия «уровень жизни», «качество жизни» «образ жизни» используется для характеристики благосостояния населения. Уровень жизни населения определяется всей совокупностью социально – экономических условий, которая позволяет дать реальную оценку существующему уровню жизни населения.

Уровень благосостояния населения предполагает уровень материального благополучия, характеризующийся объемом реальных доходов на душу населения и соответствующим объемом потребления [1].

Уровень жизни населения сопровождается определением степени удовлетворения потребностей населения. Существует система показателей, определяющая уровень жизни населения на основе качественных и количественных показателей:

- объем потребляемых материальных благ и услуг, уровень потребления продуктов питания, продовольственных товаров и услуг;
- условия труда, продолжительность рабочего и свободного времени;
- размер заработной платы, поступление денежных средств из других источников;
- жилищные условия;
- качество и доступность образования, здравоохранения

[2].

Наиболее объективным показателем, отражающим изменения в уровне жизни населения, является показатель реальных располагаемых доходов населения. В таблице 1 представлены два взаимосвязанных показателя: реальные располагаемые доходы населения и среднедушевые денежные доходы населения.

Статистика на сегодняшний день показывает, что в 2019 году реальные доходы населения продолжают падение. Такое утверждение выдвинула Счетная

палата в докладе об исполнении федерального бюджета, подготовленного в ведомстве. По данным доклада известно, что уже в первом квартале 2019 года реальные доходы населения упали на 2,3% по сравнению с аналогичным периодом 2018 года.

Таблица 1

Реально располагаемые доходы и среднедушевые денежные доходы населения

Показатель	2015	2016	2017
Среднедушевые денежные доходы населения	110,6	100,9	102,2
Реально располагаемые доходы населения	96,8	94,2	98,8

По данным ВШЭ, рост производительности труда в России в последние годы замедлялся. Так, в 2000-2007 годах ее прирост составлял в среднем 5,9%, а в 2010-2017 годах - всего 1,4%. В прошлом году рост составил 2,5%. Производительность труда стала одним из проектов — «Производительность труда и поддержка занятости». В базовых несырьевых отраслях экономики производительность труда должна вырасти до 5% в год к 2024 году.

Однако, наряду с уровнем жизни рассматривают такое понятие, как «бедность по доходам». Абсолютно бедным считается человек, доходы которого находятся ниже некоторого установленного минимума. За чертой бедности проживают 18,9 млн жителей. На основе данных было представлено решение со стороны государства принять единый план по снижению уровня бедности. По плану к 2024 году по указу президента уровень бедности должен снизиться в 2 раза.

Пензенский регион вошел в список регионов с низким уровнем социально – экономического благосостояния. Существуют некие риски, которые могут способствовать усугублению нынешнего положения. На сегодняшний день принят ряд мер по ускоренному развитию субъектов, которые в дальнейшем принесут пользу всему обществу в целом.

На сегодняшний день можно представить ряд мер, позволяющий ускорить темп роста развития экономики и уровень благосостояния населения. В качестве

рекомендаций можно использовать поднять реальные доходы населения посредством поддержания минимальной зарплаты на уровне прожиточного минимума. Увеличение реальных доходов населения возможно с помощью поддержания зарплат работников государственных учреждений на достигнутом уровне и индексации зарплат остальных работников бюджетной сферы.

Для обоснования такой меры, как поддержание минимальной заработной платы на уровне прожиточного минимума, представим в таблице 2 значение численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в процентах за соответствующий год.

Таблица 2

Показатель	2016	2017	2018
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума	13,3	13,2	12,9

К мерам повышения благосостояния населения можно отнести увеличения размера страховых пенсий по старости неработающим пенсионерам.

На основе данных рекомендаций значение реальных располагаемых денежных доходов населения в 2019 году представляет незначительный рост, но по плановым показателям темп роста будет превышать 2% с 2021 года.

Наряду с такой мерой, как увеличение реальных доходов населения, согласно плану предлагается в качестве рекомендации рассматривать снижение уровня бедности посредством:

- предоставления семьям ежемесячных денежных выплат в связи с рождением детей;
- содействия занятости женщин, воспитывающих детей, а также создания дополнительных мест в яслях;
- расширения адресных мер поддержки с использованием информации системы соцобеспечения;
- организации учета бедных семей в регионах и утверждения для них специальных программ по выходу из бедности;
- определения с 2021 года новой потребительской корзины.

При рассмотрении возможных рекомендаций нельзя не отметить про наращение производительности труда населения. Государство планирует достичь плановых показателей за счет внедрения цифровых технологий, внедрения методов бережливого производства, обучения работников перспективным технологиям и эффективному менеджменту. Однако для достижения данных целей государство оказывает поддержку лицам, занимающимся в малом и среднем бизнесе. В связи с этим со стороны предпринимателей малого и среднего бизнеса ожидается поддержка относительно населения. В качестве поддержки уровня благосостояния населения на уровне можно предложить:

- создание рабочих мест;
- организация благотворительных фондов по поддержке;
- оказание материальной помощи домам престарелых и детских домам;
- развитие социальной инфраструктуры.

Предприятия, занятые в малом и среднем бизнесе должны принимать активное участие при организации фондов, ориентированных на благотворительность. Такая позиция предпринимателей позволит ускорить темп роста уровня благосостояния населения. Таким способом организации смогут оказать ответную поддержку в сторону государства.

Государство, поддерживая малый и средний бизнес определенными программами, предполагает развитие и увеличение масштабов бизнеса. Именно так предприятия смогут организовать дополнительные рабочие места, которые увеличат темп развития уровня жизни и экономики в целом. Увеличивая рабочие места, население будет стремиться к улучшению уровня жизни и увеличению реально располагаемых доходов.

Развитие социальной инфраструктуры при поддержке малого и среднего бизнеса предполагает перспективное развитие совокупности предприятий, функционально обеспечивающих нормальную жизнедеятельность населения. Улучшение социальной инфраструктуры дает возможность населению:

- удовлетворить возникшие потребности;
- повысить уровень и качество жизни до высокого значения;
- обеспечивать воспроизводство человеческих ресурсов и профессионально подготовленных кадров.

Список использованных источников:

1. Официальная статистика уровня жизни населения [Электронный ресурс]/ URL:
http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#
2. Уровень жизни населения [Электронный ресурс]/ URL:
<http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/uroven-zhizni-naseleniya.html>
3. Количественные и качественные показатели уровня жизни населения [Электронный ресурс]/ URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/dohody-naseleniya-kak-osnovnoy-kriteriy-otsenki-ego-urovnya-zhizni>
4. План по снижению бедности и ускорению экономики [Электронный ресурс]/ URL:
<https://www.rbc.ru/economics/08/05/2019/5cd2f77c9a794768881ddad1#ws>

СЕКЦИЯ
МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 338.001.36

АНАЛИЗ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Соловьян Т.И.

ФГБОУ ВО «Омский государственный педагогический университет»
Научный руководитель Михалев Олег Владимирович д.э.н., профессор
ФГБОУ ВО «Омский государственный педагогический университет»

Аннотация: в статье рассмотрены принципы и показатели управления оборотными активами предприятия. Излагаются результаты исследования теоретических аспектов управления оборотными активами предприятия.

Ключевые слова: оборотные активы, анализ, управление предприятием, оборотный капитал.

ANALYSIS OF CURRENT ASSETS IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

Solovyan T.I.

Abstract: the article deals with the principles and indicators of management of current assets of the enterprise. The results of the study of theoretical aspects of management of current assets of the enterprise are presented.

Key words: current assets, analysis, enterprise management, working capital.

В процессе формирования и реализации краткосрочной финансовой политики предприятия ключевую роль играют проблемы достаточности оборотных средств, наличия источников их финансирования и эффективность использования. Управление оборотным капиталом организации представляет собой ежедневную работу, которая обеспечивает компании достаточные ресурсы для осуществления ее основной деятельности и позволяет избегать дорогостоящих простоев. Без эффективного управления оборотным капиталом невозможно реализовать долгосрочные финансовые стратегии организации.

Управление оборотными активами предприятия представляет собой наиболее обширную часть совокупности всех операций финансового менеджмента. Это объясняется большим количеством элементов, требующих индивидуального подхода в управлении, высокой скоростью перехода от одного вида к другому, высокой значимостью в поддержании платежеспособности, рентабельности и иных целевых показателей финансовой деятельности компании. От правильности принятых тех или иных решений финансовыми менеджерами в области управления оборотным капиталом зависит финансовое состояние компании.

Информационной базой по управлению оборотными активами предприятия являются такие понятия, как бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, и регистры учета оборотных средств, утвержденные приказом Министерства финансов РФ от 02.07.2010 № 66н.

Бухгалтерский баланс является сводной таблицей, характеризующей структуру, распределение, а также назначение средств, другими словами - финансовое положение компании на определенную отчетную дату. Информация для целей управления оборотными средствами, то есть данные о состоянии оборотных средств, а также их элементов: МПЗ, дебиторской задолженности, финансовых вложений на срок менее 12 месяцев, денежных средств и их эквивалентов отражаются во II разделе баланса.

Отчет о финансовых результатах содержит сведения о финансовых результатах компании (прибыль или убыток), как конечный результат по использованию оборотного капитала. По итогам составления отчета оценивается изменение доходов и расходов компании в отчетном периоде в сравнении с предыдущим, выявляется тенденция роста или падения валовой прибыли, прибыли от реализации и чистой прибыли. Проанализировав, можно сказать, что потенциальные возможности роста прибыли организации и повышения уровня ее рентабельности.

Исходные данные в источниках должны отвечать определенным требованиям своевременность, достоверность, сопоставимость и достаточность.

Рассмотрим также методологию анализа оборотных активов. Целью анализа является выявление резервов их лучшего использования.

Анализ оборотных активов начинается с изучения их структуры и динамики, для этого используются методы горизонтального и вертикального анализа.

Если в ходе анализа были выявлены опережающие темпы роста величины и удельного веса незавершенного производства, то это вызывает опасения и должны быть исследованы причины этих изменений, поскольку это является косвенным признаком неритмичности производства. Вызывает опасения также рост величины и доли дебиторской задолженности, поскольку это свидетельствует об ухудшении платежной дисциплины у покупателей.

Следующим этапом является определение и анализ общих и частных показателей оборачиваемости. Для характеристики оборачиваемости может рассчитываться скорость оборота, которая характеризует число оборотов активов в течение определенного периода времени. При этом положительной тенденцией является сокращение периода оборачиваемости, поскольку это позволяет высвободить из оборота дополнительные средства.

Завершающий этап анализа управления оборотными активами расчет коэффициентов рентабельности, этот показатель отражает сумму прибыли от продаж, которую предприятие получает от каждого рубля, инвестированного в текущие активы.

Список литературы

1. Кукина М.А. Особенности управления оборотным капиталом организации в рыночных условиях// Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 1 (90). – С. 887-889.

2. Геиева Л.А., Ахмадова М.С. Оборотный капитал предприятия: управление и оптимизация// В сборнике: Студенческие научные достижения.

3. Павлюк О.А. Проблемы управления оборотным капиталом компаний// Синергия Наук. – 2019. – № 31. – С. 68-73.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Сборник статей

XXXVIII Международной научно-практической конференции

г. Екатеринбург, 14 июня 2019 года.

Под общей редакцией

С.В. Кусова

Подписано в печать 17.06.2019.

Формат 60x84 1/16. Усл.печ.л. 1,3.