

- дополнить Положение о распределении и другие нормативно-правовые акты о труде нормами, которые устанавливают обязательное распределение и для лиц, обучающихся на платной основе, которые страдают психическими и физическими недостатками, но не признаны инвалидами;
- заимствовать правовой опыт Франции и других стран об установлении контрольных цифр для нанимателей о ежегодном приеме на работу молодых специалистов;
- распространить контрольные цифры трудоустройства молодежи на всех нанимателей, в том числе и субъектов с частной собственностью.

Список литературы

1. Кодекс Республики Беларусь об образовании, 13 янв. 2011 г., № 243-3 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. — 2015.
2. Об утверждении Положения о распределении выпускников учреждений образования, получивших профессионально-техническое, среднее специальное или высшее образование : постановление Совета Министров Республики Беларусь, 10 дек. 2007 г., № 1702 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. — 2015.
3. Об образовании в Российской Федерации : Федеральный закон Российской Федерации, 3 дек. 2012 г., № 273-ФЗ // Портал ГАРАНТ.РУ. — 2015.
4. Порядок трудоустройства выпускников высших учебных заведений, подготовка которых осуществлялась по государственному заказу : постановление Кабинета Министров Украины, 22 авг. 1996 г., № 992.
5. Студенты, стипендии и распределение в разных странах // Студэнцкая рада [Электронный ресурс]. — 2015.

А.С. Бадяй, И.И. Жигальская

Научный руководитель — кандидат экономических наук Е.Н. Шибeko

РЕКЛАССИФИКАЦИЯ КРАТКОСРОЧНЫХ АКТИВОВ В РАМКАХ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ

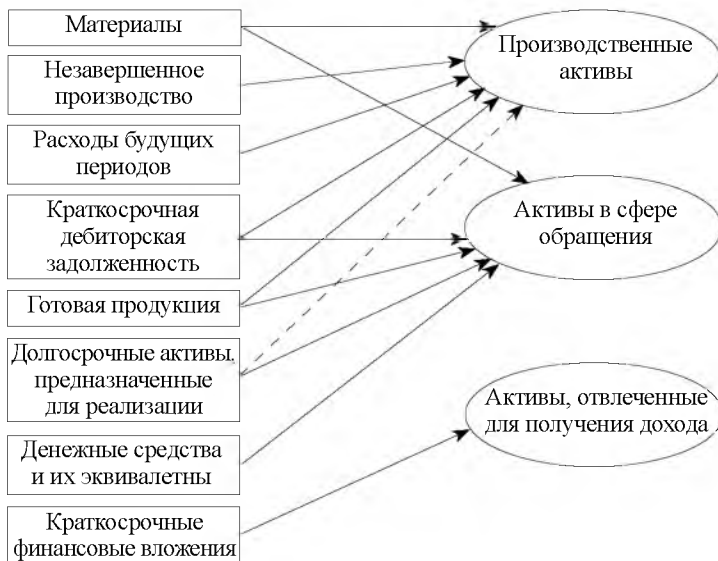
В данной статье освещается значение краткосрочных активов в деятельности предприятия с точки зрения их способности генерировать денежные средства. На основе проведенного исследования авторы предлагают использовать разработанную реклассификацию с целью выявления необходимых направлений использования краткосрочных активов, способствующих получению определенных денежных потоков.

Стабильность развития и экономическая эффективность деятельности промышленного предприятия зависят от рациональности управления его активами, среди которых особое место занимают краткосрочные активы. Это актуально в связи с тем, что, во-первых, краткосрочные активы наиболее мобильны и несколько раз меняют свою форму с товарно-материальной на де-

нежную и обратно на протяжении финансового года. Во-вторых, стоимость краткосрочных активов нередко составляет более половины стоимости всех активов промышленной организации. В-третьих, зависимость состояния краткосрочных активов от большого числа разнородных внутренних и внешних факторов вносит в их поведение значительную долю неопределенности, что усложняет управление ими. Вопросам управления краткосрочными активами, и в частности денежными средствами, краткосрочными финансовыми вложениями, дебиторской задолженностью, посвящены работы И.М. Бабука, И.А. Бланка, Ю.Ф. Бригхэма, Б.И. Гусакова, В.И. Демидова, Г.В. Савицкой, Р.С. Сайфулина, Е.С. Стояновой, С.А. Пелиха и других.

В методике анализа краткосрочных активов традиционно используется классификация, принятая в бухгалтерском балансе либо используемая в аналитическом учете, по признакам: функциональное назначение, источники финансирования, степень ликвидности и др. В теории и практике не используется анализ краткосрочных активов во взаимосвязи с притоком и оттоком денежных средств, что затрудняет управление запасами, дебиторской задолженностью и др. Поэтому в целях осуществления эффективного управления краткосрочными активами их целесообразно классифицировать по функциональному назначению в кругообороте капитала и способности генерировать денежные потоки (рисунок). Так, можно выделить:

- производственные активы;
- активы в сфере обращения;
- активы, отвлеченные для получения дохода.



Реклассификация краткосрочных активов

Производственные краткосрочные активы непосредственно участвуют в процессе производства. После завершения производственного цикла ожидается трансформация одного вида активов в другой либо приток активов. В эту группу относят: материалы, незавершенное производство, расходы будущих периодов. С нашей точки зрения, к производственным активам также можно отнести и готовую продукцию (или ее часть) при условии осуществления бартерной сделки при ее реализации, когда в результате будет ожидать приток актива, а не денежных средств. Специфическим видом производственных активов могут быть долгосрочные активы, предназначенные для реализации. Их можно отнести в данную группу, если по каким-либо причинам актив все-таки не был реализован и он возвращается в состав средств организации. Однако на практике данная ситуация встречается довольно редко. Назначение активов данной группы состоит в обеспечении процесса производства продукции.

К краткосрочным активам в сфере обращения традиционно относят краткосрочные активы, используемые в процессе реализации продукции, непосредственно обеспечивающие приток денежных средств после завершения данной стадии кругооборота капитала; готовую продукцию; долгосрочные активы, предназначенные для реализации; а также сами денежные средства и их эквиваленты. Кроме этого, в данную группу можно отнести и часть материалов при условии, что они реализуются на сторону. В данном случае, так как они не будут направлены в производство, а реализованы, организация будет ожидать приток денежных средств, а не активов. Назначение данной группы активов состоит в обеспечении процесса обращения, в обслуживании кругооборота капитала организации.

Краткосрочная дебиторская задолженность имеет свои особенности. Она может быть представлена двумя направлениями.

Первое направление — это будущие поступления активов. Краткосрочная дебиторская задолженность в этом случае может включать выданные авансы и предварительную оплату поставщикам, подрядчикам, исполнителям; выданные авансы на хозяйственные нужды; задолженность филиалов (структурных подразделений).

Второе направление — это будущие притоки денежных средств. В данном случае краткосрочная дебиторская задолженность представляет собой: задолженность покупателей, заказчиков за переданную продукцию, товары, выполненные работы, оказанные услуги; сумму излишне уплаченных взносов на обязательное страхование, а также сумму выплаченных пособий; дебиторскую задолженность по оплате труда; задолженность по дивидендам и другим доходам от участия в уставном фонде организаций; выданные работникам займы; обязательства по возмещению работником причиненного ущерба; задолженность учредителей по взносам в уставный капитал; задолженность разных дебиторов.

Так как дебиторская задолженность включает в себя два основных направления, она может быть отнесена и к производственным активам, и к активам в сфере обращения. Первое направление дебиторской задолженности,

которое обеспечивает приток активов, можно отнести к производственным активам. А второе, обеспечивающее приток денежных средств, — к активам в сфере обращения.

Еще одна группа — активы, отвлеченные для получения доходов, включают в себя краткосрочные финансовые вложения. Они представляют собой временный отток денежных средств предприятия с целью получения дополнительного дохода в виде процентов, дивидендов и др.

Представленная реклассификация активов (рисунок) способствует выявлению сфер управления активами с целью учета их особенностей, позволяет конкретизировать результаты анализа и прогнозировать денежные потоки.

В.В. Богуш, В.В. Волчок

Научный руководитель — кандидат экономических наук И.К. Козлова

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ VIP-КЛИЕНТОВ

Из существующих направлений развития банковских услуг авторы выделили потребность в расширении спектра банковских услуг для его vip-клиентов с акцентом на особые требования к персональному менеджеру, а также уровню его квалификации и качества работы.

Клиент, его потребности и желания, их удовлетворение — главная цель современного банка как финансово-кредитного института, стремящегося к получению высокого уровня доходов. В то же время банкам важно понять, что клиент — равноправный партнер банка, а не просто средство для получения прибыли. Долгосрочный успех коммерческого банка определяется получением стабильной прибыли от реализации банковских продуктов и услуг и заключается в умении достичь того, чтобы клиенты в условиях конкурентной борьбы банков отдавали предпочтение именно этой кредитной организации. Стабильному коммерческому успеху банка способствует его позитивный имидж у клиентов, а также разработка каждым банком собственной клиентской политики с целью ориентации банковской деятельности на клиента [1].

Привлечение и обслуживание клиентов группы VIP дает возможность роста доходных активов, что составляет их весомую часть в банках, специализирующихся на данном сегменте рынка. Несмотря на то, что спектр возможностей VIP-обслуживания довольно широк, пожалуй, самым востребованным и ценным элементом этого сервиса является персональный менеджер. В зависимости от политики банка такой специалист может проконсультировать по текущим продуктам, согласовать индивидуальные условия по существующим продуктам или разрабатывать для клиента эксклюзивные варианты под его потребности. На наш взгляд, основной задачей банков