



**Сборник статей
аспирантов и магистров**

Выпуск 1

Учреждение образования
«Пинский высший банковский колледж
Национального банка Республики Беларусь»

Сборник статей аспирантов и магистров

Выпуск 1



Пинск 2003

Статьи предоставлены в авторской редакции.

Ответственные за выпуск:

Макареня Е. И. – ректор колледжа, кандидат исторических наук;

Хлебус Н. К. – проректор по учебной работе;

Коноплицкая М. А. – руководитель учебного центра, магистр экономических наук.

© Коллектив авторов, 2003 г.

© ПВБК, 2003 г.

Содержание

1. Бокша Н. В. Пути снижения издержек производства.	4
2. Веренич Н. К. Аспекты работы банка с проблемными активами.	7
3. Евчик Т. Н. Перспективы применения информационных технологий.	17
4. Крюкова Л. Ф. Интенсификация учебного процесса на базе информационных технологий.	22
5. Коноплицкая М. А. Характеристика рынка ценных бумаг.	28
6. Лукашевич В. А. Особенности расчета НДС в банках.	35
7. Лобан Т. Н. Зарубежный опыт формирования состава и структуры активов банка.	41
8. Островецкая Ж. М. Перспективы и пути дальнейшего развития системы безналичных расчетов.	46
9. Панковец И. А. Роль вкладов (депозитов) в привлеченных ресурсах банка.	52
10. Полейчук Л. Е. Обработка платежных сообщений при осуществлении межбанковских расчетов.	57
11. Ткачик Т. Г. Налоговая сфера Республики Беларусь: ее особенности, недостатки, пути совершенствования.	60
12. Хрусь Е. А. Депозитарная деятельность на рынке ценных бумаг.	67
13. Янковский И. А. К вопросу об оптимизации численности сотрудников.	72

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПУТИ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ

*Островецкая Ж. М.,
магистр экономических наук.*

Экономическая эффективность отдельных форм безналичных расчетов связана с сокращением времени на совершение платежа, ускорением оборачиваемости оборотного капитала в расчетах и приближением движения товарно-материальных ценностей к денежным средствам. Предприятия заинтересованы в использовании расчетов, которые наиболее полно отражают их коммерческие интересы, не приводят к длительной иммобилизации средств.

Банки как центры организации безналичных расчетов могут предложить клиентам наиболее квалифицированные рекомендации по

использованию отдельных форм совершения платежей. Плата за услуги зависит от полезности предлагаемых мероприятий и их использования в финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Поэтому банки систематически накапливают данные об особенностях отгрузки товаров, оформлении документов для расчетов по отгруженным ценностям, порядке их бухгалтерской обработки и технологии совершения платежей.

В международной практике расчеты за товары и услуги осуществляются после отгрузки ценностей непосредственно между предприятием-поставщиком и предприятием-плательщиком путем перевода денежных средств со счета на счет в суммах, эквивалентных стоимости реализованных товаров и услуг. При этом банки по-разному участвуют в организации безналичных расчетов: в одних случаях они ограничиваются приемом на инкассо расчетных документов и списанием средств с его счета, в других – предоставляют кредиты покупателю для гарантированного совершения платежа и ускорения расчетов.

Если поставщик и покупатель находятся в разных городах, банки принимают ответственность за пересылку расчетных документов и инкассацию платежа на расчетный счет получателя денежных средств. Деятельность банков в области безналичных расчетов оказывает существенное воздействие на время документооборота и поступления платежа.

Особенно большое значение имеет сокращение этапов бухгалтерской обработки бланков денежных документов, упрощение их реквизитов и ускорение пересылки из одного банка в другой.

Выбранная поставщиком и покупателем форма безналичных расчетов фиксируется в хозяйственном договоре на поставку соответствующих видов товарно-материальных ценностей. Выбор формы расчетов зависит от местонахождения предприятий, способов отгрузки ценностей, вида транспортных услуг, маршрутов доставки грузов, способов их оплаты, времени пересылки платежа и других факторов. При разработке рекомендаций относительно той или иной формы, по нашему мнению, банки должны исходить из влия-

ния этих факторов и предлагать только те формы, которые дают наибольший экономический эффект.

Время реализации продукции (от отгрузки до поступления денежных средств) складывается из времени:

- выдачи распоряжения на отгрузку товаров,
- подборки, сортировки и подготовки груза к отправке,
- транспортировки груза,
- оформления транспортными организациями товарно-транспортных документов,
- сдачи на инкассо в банк расчетных документов для взыскания платежа,
- пересылки этих документов в адрес плательщика и его банка,
- согласия плательщика на совершение платежа,
- перевода денежных средств со счета плательщика на корреспондентские счета банков плательщика и поставщика,
- зачисления поступившей суммы денежных средств на счет поставщика,
- подготовки банковской выписки из расчетного счета поставщика о проведенных операциях.

Решающее значение имеют пересылка расчетных документов в банк плательщика, доставка грузов покупателю, списание денег с расчетного счета плательщика, их перевод в банк поставщика и зачисление средств на расчетный счет последнего. В конечном итоге время расчетов зависит от местонахождения предприятий, технических средств связи между банками-корреспондентами, способов транспортировки груза и наличия денежных средств на расчетных счетах плательщиков.

Действие вышеприведенных факторов в соответствии с нижеприведенной формулой определяет время расчетов или оборачиваемость оборотного капитала, находящегося в сфере обращения. Общепринятым показателем оборачиваемости этой части капитала является отношение средств в расчетах к однодневному обороту по реализации.

Формула

Оборачиваемость средств в расчетах

$$O_p = (C_p * D) / P$$

где: O_p – оборачиваемость средств в расчетах,
 O_p – средний остаток средств в расчетах,
 P – сумма реализации товарной продукции, работ и услуг,
 D – количество дней в анализируемом периоде.

При определении оборачиваемости оборотного капитала в сфере обращения в расчет принимается дебиторская задолженность за товары, работы и услуги, задолженность бюджету, авансы поставщикам и подрядчикам, краткосрочная финансовая помощь и другие факторы.

Средства на расчетных счетах предприятий в банках при определении оборачиваемости капитала в расчет не принимаются. Во-первых, эффект ускорения оборачиваемости отражается на остатке этих средств. Во-вторых, банк заинтересован в постоянном росте денежных средств на счетах клиентов, так как они являются одним из ресурсов краткосрочного кредитования.

Одним из путей ускорения расчетов является сокращение трудоемкости расчетных операций. Это связано с тем, что количество документов, ежедневно передаваемых в банки для совершения платежей, постоянно возрастает и требует дополнительного времени на их обработку. Например, затраты труда на расчеты посредством платежных требований примерно в три раза выше, чем при платежных поручениях. Это – одна из главных причин массового применения поручений как по поставкам товарно-материальных ценностей, так и по платежам в бюджет и целевые бюджетные фонды.

Как уже отмечалось выше, одним из факторов повышения эффективности безналичных расчетов является внедрение безбумажной технологии в осуществление расчетов, в первую очередь на основе банковских пластиковых карт. Для нашей республики расчеты с использованием пластиковых карточек явление относительно новое и непривычное. Между тем анализ зарубежного опыта показывает, что банковские пластиковые карточки очень популярны среди клиентуры банков, и в особенности среди населения, а платежные системы на их основе имеют высокую эффективность и доходность. Все заинтересованные участники системы расчетов

соответствующим образом участвуют и в развитии рынка. Клиент разместит свои средства в банке на счете, если получит на неиспользованный остаток средств приемлемый процент, и будет держать их на счету насколько возможно дольше, если в любой момент сможет или получить необходимую сумму в виде наличных, или оплатить безналичным способом товар (услугу) в сети предприятия торговли и сервиса. То есть для того чтобы платежная карточка выступала одновременно и как эффективное платежное средство, и как средство сбережения, она должна обладать возможностями беспрепятственного получения наличных денег и безналичной оплаты товаров. Банк заинтересован в привлеченных средствах, для чего готов обслуживать их на счетах под процент, а также организовать работу с карточками в своей филиальной сети и в торговле. Торговля готова в свою очередь принимать карточки к оплате за товары и услуги, но при действующих сегодня экономических условиях, как правило, не имеет средств на приобретение специальных платежных терминалов и неохотно идет на оплату коммисионных платежей платежной системе.

Формирование отечественного рынка происходит широкомаштабными экономическими преобразованиями, в условиях социально-экономической неустойчивости, при существующих особенностях построения и функционирования национальной платежной системы, действующих традициях денежно-кредитных отношений и специфики внутреннего потребительского рынка. Исходя из сложившихся в республике факторов, для дальнейшего развития необходимо искать поддержку самого крупного участника расчетов с использованием карточек – государства. Именно государство заинтересовано в широком привлечении средств населения в банки, развитии безналичных форм расчетов за товары и услуги, сокращении наличной денежной массы и затрат на ее поддержание, сокращении масштабов теневого экономического оборота и в контроле за операциями на потребительском рынке.

Развитие безналичных расчетов предпочтительно вести по следующим направлениям:

- перевод работников предприятий республики на обслужива-

ние по заработной плате с помощью платежных карточек. Технология массового обслуживания населения по заработной плате с помощью банковских пластиковых карточек экономически целесообразна как для отдельно взятых предприятий и банков, так и для регионов в целом;

- развитие национальной системы расчетов пластиковыми карточками на региональном уровне. Органы местной власти, банки, производственные предприятия, торговля эффективно решают на местах проблемы межведомственного взаимодействия при создании инфраструктуры и распространении карточек на предприятиях;

- комплексный способ создания системы расчетов пластиковыми карточками. То есть банки выпускают в обращение карточные продукты, а государство участвует в создании инфраструктуры приема карточек к обслуживанию. Это является реальным путем динамичного развития внутреннего рынка банковских пластиковых карточек.

Несмотря на некоторое продвижение вперед, внедрение пластиковых карточек в республике сопряжено с определенными трудностями. К основным факторам, сдерживающим развитие системы безналичных расчетов, с использованием этого перспективного платежного инструмента можно отнести:

- высокий уровень инфляции при невысоких доходах населения;
- недостаточная насыщенность организационного потребительского рынка необходимыми товарами;

- медленное развитие технической инфраструктуры, обеспечивающей использование банковской пластиковой карточки как инструмента для получения наличных денег и осуществления безналичных расчетов за товары и услуги;

- неудовлетворенность граждан низким уровнем торгового обслуживания при осуществлении безналичных расчетов с помощью карточки за совершаемые покупки;

- значительные затраты на создание технической инфраструктуры;
- несовершенство экономических отношений между банками - эмитентами карточек, банками-эквайрерами, предприятиями торговли и сервиса, держателями карточек;

– недооценка банками маркетинга как средства расширения клиентской базы.

Необходимо государственное финансирование создания в Беларуси обширной сети приема карточек к обслуживанию на предприятиях торговли и сервиса, а также государственное участие в создании отечественных микропроцессорных карточек, платежных терминалов, кассовых аппаратов и банкоматов, соответствующих международным стандартам.