

Как свидетельствует практика, показатель валовой прибыли, формируемый в бухгалтерском учете, имеет важное значение для учета затрат и построения системы, основанной на центрах финансовой ответственности. Поэтому, на наш взгляд, целесообразно отражение величины валовой прибыли на отдельном субсчете счета 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности». В отличие от существующей практики определения валовой прибыли только расчетным путем в отчете о прибылях и убытках выделение отдельного субсчета позволит сформировать необходимую информацию о двух показателях финансовых результатов, валовой прибыли и прибыли от реализации и обеспечить единство информации о валовой прибыли в системе синтетических счетов бухгалтерского учета и отчете о прибылях и убытках.

Практическая реализация предложенных мер позволит повысить роль прибыли как основного финансового ресурса организации и принимать эффективные управленческие решения.

*Л.К. Голенда, канд. экон. наук, доцент
Н.Н. Говядинова, доцент
БГЭУ (Минск)*

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УДАЛЕННЫХ СЕРВИСОВ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Основными тенденциями развития финансово-кредитных организаций (ФКО) являются: использование стратегий многоканального обслуживания клиентов; аутсорсинг систем дистанционного обслуживания (ДО); интеграция различных ФКО в единые системы; повышение качества и безопасности; увеличение доступных видов услуг с целью комплексного обслуживания клиентов.

В целях упрощения организации приема платежей от физических и юридических лиц Национальным банком Республики Беларусь создана автоматизированная информационная система единого расчетного информационного пространства (АИС ЕРИП), которая обеспечивает электронное взаимодействие производителей услуг и расчетных агентов республики. В системе создается информационный ресурс, содержащий сведения о выполнении юридическими и физическими лицами обязательств по платежам за жилищно-коммунальные услуги, услуги связи, коммерческим займам (розничная продажа товаров в кредит, отсрочка или рассрочка оплаты товаров, реализуемых в розничной торговле), а также данные о задолженности по обязательствам и сведения об их исполнении.

Развитие рынка ДО обусловлено следующими основными процессами: 1) интенсивное развитие современных информационных и коммуникационных технологий (ИКТ), использование которых позволяет финансово-кредитным организациям расширить спектр одновременно предоставляемых услуг, приблизить их к клиенту, снизить затраты времени клиентов и операционные издержки; 2) эволюционное разви-

тие финансового рынка, появление новых сегментов и инструментов; 3) повышение требований клиентов к качеству обслуживания; 4) усиление конкуренции. Эти процессы идут в различных странах с разной интенсивностью и определяют направления и темпы развития рынка ДО. Выигрывает тот, кто может предложить финансовые продукты с учетом индивидуальных потребностей клиента.

Каналами ДО являются устройства самообслуживания: платежно-справочные терминалы, инфокиоски, банкоматы, SMS- и интернет-банкинг. Развитие каналов требует существенных финансовых вложений в инфраструктуру ФКО, приобретение оборудования, организации технического обслуживания устройств, их инкассации и обеспечения безопасности.

Многоканальное обслуживание предоставляет стандартные услуги в комбинации с современными мультимедийными формами их сбыта, что при достижении определенных объемов операций снижает их стоимость.

Аутсорсинг систем ДО обеспечивается узкоспециализированными компаниями, которым передаются в управление системы и каналы ДО, что приводит к сокращению затрат, связанных с их организацией и обслуживанием, позволяет ускорить процесс их запуска. Примерами такого аутсорсинга является передача внешним партнерам функций создания и обслуживания сети устройств самообслуживания, ведение договорных отношений с провайдерами каналов и поставщиками услуг, SMS-рассылки и т.д.

Интеграция различных финансово-кредитных организаций в единые системы ДО реализуется путем создания международных групп. Это сопряжено с необходимостью становления кластерных инициатив на рынке финансово-кредитных услуг, развития трансграничного сотрудничества для оптимизации ожидаемого эффекта от кластеризации. (Кластер — объединение однородных организационных единиц отрасли. Кластерная инициатива — действие, направленное на повышение конкурентоспособности регионального отраслевого кластера с участием членов кластера.) Клиент может использовать финансово-кредитные сервисы в рамках одной системы дистанционного обслуживания несмотря на различия в организации информационных систем и в законодательстве стран.

*А.А. Голуб, аспирантка
БГЭУ (Минск)*

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО НАЛОГОВОГО ДЕКЛАРИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

С января 2009 г. в Республике Беларусь в опытно-промышленную эксплуатацию была запущена автоматизированная информационная