

- 1 *Ronauld H. Ballou*, Business Logistics Management, Simon & Shuster Company, New Jersey 1998.
- 2 *Kompendium wiedzy o logistyce*, Pod red. E. Gołembskiej, PWN, Warszawa, Poznań 1999.

Получено 15.01.2001

ISBN 985-6550-56-4. Рынок транспортных услуг
(проблемы повышения эффективности).
Вып. 1. Гомель, 2001

УДК 336

К. С. Гюльназарян

Ереванский институт народного хозяйства.

ПРИМЕНЕНИЕ БАНКОВСКИХ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТОЧЕК В ОБСЛУЖИВАНИИ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ

На основании анализа современного состояния использования банковских пластиковых карточек определены тенденции его развития, включающие технологию взаимодействия основных участников платежной системы; основные обязанности сторон договора о предоставлении пластиковой карточки; структура информационного и финансового обмена.

Проведенные исследования показывают, что безналичные расчеты, составляя 10 % всех платежей, достигают 90 % стоимости последних. Оптимизировать процессы безналичных расчетов между субъектами хозяйствования, а также меры по увеличению доли безналичных расчетов, а, следовательно, повышению скорости обращения денег, можно посредством применения "электронных денег" – пластиковых карточек.

Возможные варианты развития бизнеса банковских пластиковых карточек необходимо рассматривать с общесистемных логистических позиций, учитывающих как современное состояние банковской системы, так и состояние промышленной отрасли государства, законодательства и системы налогообложения.

Опыт функционирования бизнеса пластиковых карточек в развитых странах мира показал его преимущества и высокую эффективность. Современные условия развития экономики должны ориентироваться на использование новейших достижений во всех отраслях, в том числе и прежде всего в банковской системе. От уровня развития и качества обслуживания банковской системы во многом зависит стабилизация экономики.

Определены оптимальные варианты внедрения пластиковых карточек, одним из которых является так называемая «корпоративная карточка» (рис. 1), как инструмент, наиболее тесным образом связывающий в единое целое банковскую систему, промышленное предприятие и его сотрудников, что позволяет предоставить корпоративным клиентам большой пакет услуг, а банкам иметь больше клиентов.

При большой численности работников банк может установить банкоматы на территории предприятия. Все перечисления заработной платы, подотчётных сумм, командировочных и т.д. производятся непосредственно на карту работника.

Для банка наиболее перспективным направлением развития "пластикового проекта" может стать сотрудничество с предприятиями для выдачи заработной платы и корпоративных карт.

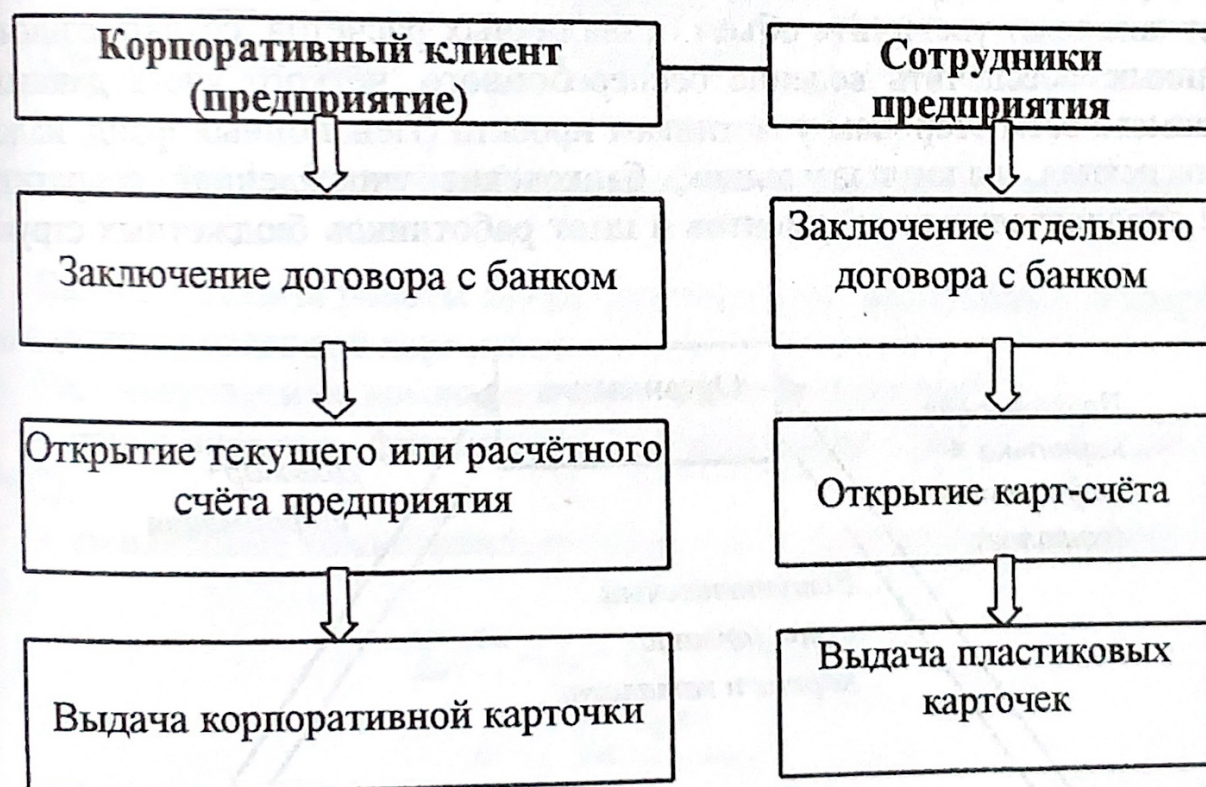


Рисунок 1 – Оптимальный вариант внедрения корпоративной пластиковой карточки

Сегодня в условиях экономической нестабильности дефицита бюджета, неплатежей между предприятиями часто возникают ситуации, когда средств для выплаты заработной платы на счёте предприятия недостаточно. Предприятиям приходится либо задерживать выплаты, либо брать кредит в банке. Для таких ситуаций возможна разработка ряда финансовых схем, одной из которых может быть следующая:

- банк эмитирует для сотрудников предприятия пластиковые карты;

- банк и предприятие устанавливают лимиты расходования по карточкам сотрудников предприятия;
- банк открывает предприятию целевую кредитную линию для обеспечения выплаты заработной платы;
- сотрудники предприятия расходуют средства по карточкам в пределах установленных лимитов расходования;
- предприятие погашает задолженность, возникшую в результате фактически произведённых за день платежей или получения наличных денежных средств по пластиковым карточкам сотрудников предприятия.

В качестве возможных вариантов использования пластиковых карт можно предложить "бензиновые терминалы", дисконтные системы (рисунок 2), программы страхования (рисунок 3), обслуживание паевых инвестиционных фондов, перевод социальных программ на обслуживание посредством карточек. Например, обслуживание пенсионного фонда посредством пластиковых карт позволяет увеличить объем безналичных расчетов, создать единый банк данных, обеспечить ведение бесперебойного, чёткого учёта данных, необходимого всем сторонам-участникам проекта (Пенсионный фонд, налоговая инспекция, налогоплательщик, банковские учреждения), сократить ведение дополнительных документов и штат работников бюджетных структур.

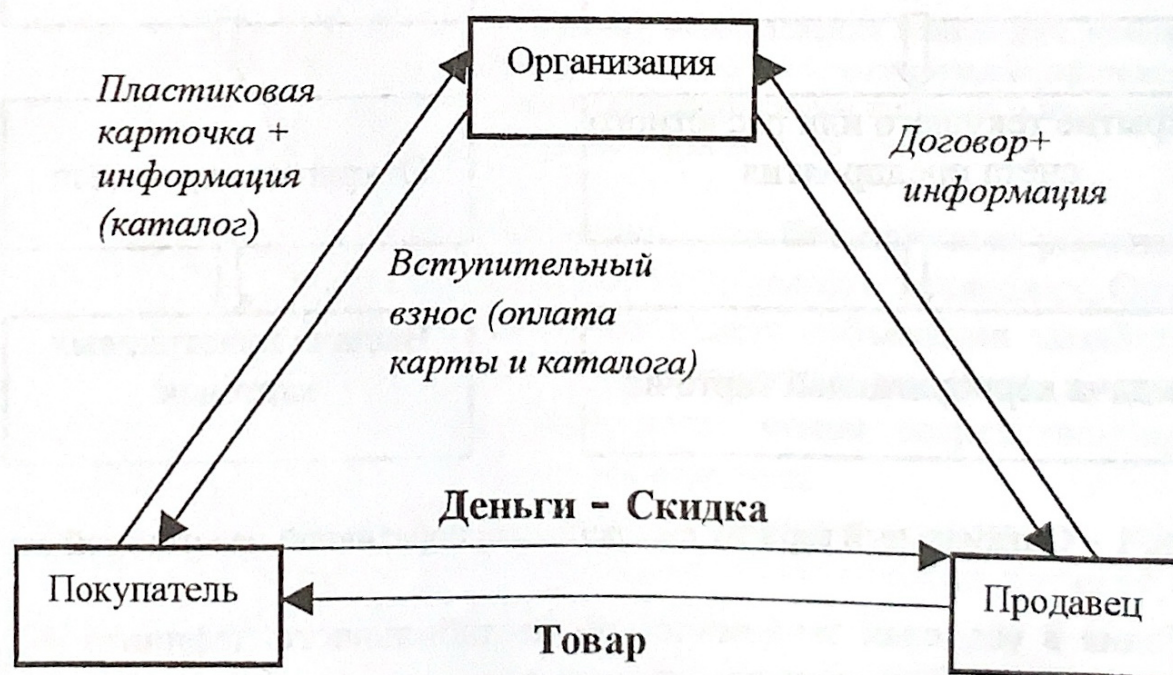


Рисунок 2 – Взаимоотношения в дисконтной системе, использующей пластиковые карточки

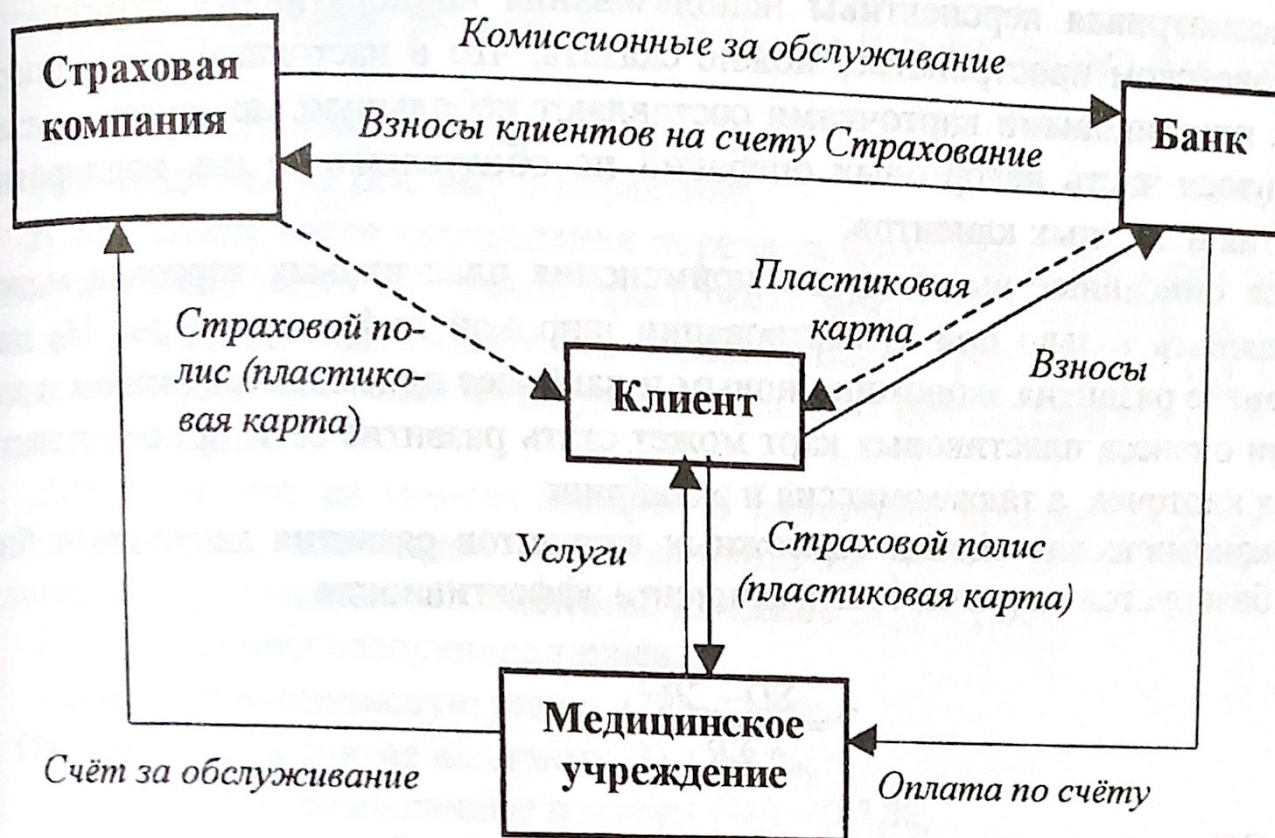


Рисунок 3 – Схема функционирования страховки посредством банка

Важным этапом работы банка является учет финансовых комиссионных за сделки с кредитной карточкой.

Рассматриваемые комиссионные состоят из двух частей:

- периодические финансовые комиссионные (periodic finance charge - PFC);
- финансовые комиссионные от сделки (transaction finance charge - TFC):

$$\sum z^{\text{бп}} = z_1 + z_2 + \dots + z_d; \quad (1)$$

$$N = \frac{\sum z^{\text{бп}}}{d}; \quad (2)$$

$$PFC = N K, \quad (3)$$

где $z^{\text{бп}}$ – непогашенная задолженность за каждый день биллингового периода;

d – количество дней;

N – средняя дневная задолженность;

K – месячная кредитная ставка, устанавливаемая банком.

Финансовые комиссионные от сделки (TFC) – это плата за полученный клиентом кассовый аванс в банке. Эта авансовая сумма может быть получена в банке, по почте или в банковском терминале.

Рассматривая перспективы использования корпоративных карточек на постсоветском пространстве, можно сказать, что в настоящее время операции с пластиковыми карточками составляют небольшую, но заметно развивающуюся часть неторговых операций по обслуживанию как корпоративных, так и частных клиентов.

Все описанные выше сферы применения пластиковых карточек можно реализовать только при существовании широкой инфраструктуры. На данном витке развития экономики новым и наиболее приемлемым этапом в эволюции бизнеса пластиковых карт может стать развитие сети приёма пластиковых карточек, а также эмиссия и эквайринг.

Экономическая оценка возможных вариантов развития карточного бизнеса базируется на расчете коэффициента эффективности

$$\varepsilon = \frac{\Sigma D - \Sigma R}{\Sigma R},$$

(4)

где ΣD – суммарные доходы от внедрения карточной программы;
 ΣR – суммарные расходы на внедрение карточной программы.

Для программы по эмиссии карточек:

D_1 – ежегодная сервисная ставка;

D_2 – комиссия за снятие наличных;

D_3 – комиссия за безналичные платежи;

D_4 – доход от использования привлечённых средств;

R_1 – консультации и обучение сотрудников;

R_2 – приобретение пластиковых карточек и оборудования;

R_3 – приобретение программного обеспечения для ведения карточных счетов;

R_4 – оплата за процессинг;

R_5 – расходы на рекламу, информирование клиентов;

R_6 – зарплата сотрудников отдела.

Для программы по эквайрингу карточек:

D_1 – дисконт, уплачиваемый торговой организацией при депонировании торговых счетов (слипов) в банке;

D_2 – поступления от продажи или сдачи в аренду импринтеров и POS-терминалов;

D_3 – комиссия, взимаемая с торговой организации за операцию;

R_1 – выплата комиссии за интерчейндж (обмен информацией) и платы за процессинг;

R_2 – приобретение импринтеров, POS-терминалов, компьютеров, программного обеспечения;

R_3 – расходы по авторизации;

R_4 – приобретение расходных материалов (слипы, бумага для терминалов);

R_5 – зарплата сотрудников;

R_6 – расходы на рекламу и маркетинг.

В результате после определения перечисленных выше факторов рассчитаем доходную часть карточной программы эмитента. Принимая во внимание то, что расчёт производится на определённый период, например, на год, и для избежания поправок на инфляцию, расчёты целесообразнее произвести в долларах США.

Допустим, что на момент внедрения карточной программы количество клиентов банка, желающих получить карточки (K_1), – 4000 (1/3 от 12000 клиентов); среднегодовое количество клиентов (K_2) – 1000.

Банк установил следующие тарифы:

- ежегодную сервисную ставку (D_1) – \$ 10;
- комиссия за снятие наличных (D_2) – 2 %;
- комиссия за безналичные платежи (D_3) – 0,5 %;
- доход от использования привлечённых средств (D_4) – 5 %.

Выполним для этих условий расчёт доходной части на календарный год:

- сумма среднемесячных поступлений от одного клиента (Π_1) – \$ 200;
- сумма годовых поступлений от одного клиента ($\Pi_1 \cdot 12$) = Π_2 – \$ 2400;
- сумма годовых поступлений от всех клиентов ($K_2 \Pi_2$) = (Π) – \$ 2400000;
- сумма, снятая в виде наличных (60 %) ($\Pi \cdot 0,6$) = (S_1) – \$ 1440000;
- сумма, оплаченная безналичным путём (30 %) ($\Pi \cdot 0,3$) = (S_2) – \$ 720000;
- сумма, постоянно остающаяся на счетах (10 %) ($\Pi \cdot 0,1$) = (S_3) – \$ 240000.

Исходя из этих данных, рассчитаем составные части и общий доход (D) от карточной программы:

$$D_1 = K_1 D_1 = 4000 \cdot \$ 10 = \$ 40000;$$

$$D_2 = S_1 D_2 = \$ 1440000 \cdot 2 \% = \$ 28800;$$

$$D_3 = S_2 D_3 = \$ 720000 \cdot 0,5 \% = \$ 3600;$$

$$D_4 = S_3 D_4 = \$ 240000 \cdot 5 \% = \$ 12000;$$

$$\Sigma D = D_1 + D_2 + D_3 + D_4 = \$ 84400.$$

Следует сделать оговорку, что приведённый расчёт является весьма приблизительным, так как невозможно предугадать постоянный суммарный остаток по счетам. На объём безналичных расчётов можно воздействовать комиссионными ставками. Как видно из вышеприведённых расчётов, понизив комиссионные тарифы на безналичные платежи по сравнению с наличными, можно уменьшить объём наличных платежей, что является одной из задач карточной программы.

Рассматривая расходную часть (R) бизнеса пластиковых карточек, необходимо учесть следующие расценки:

- консультации и обучение сотрудников (R_1) – \$ 4000;
- оборудование:
 - карточки с магнитной полосой + персонализация (4000 шт. по \$ 3,5 за 1 шт.) (R_2) – \$ 14000;
 - персональные компьютеры (4 * \$ 1500 за 1 шт.) (R_3) – \$ 6000;
- программное обеспечение для ведения карточных счетов (R_4) – \$ 8000;
- заработная плата сотрудников (5 чел. * \$ 300) (R_5) – \$ 1500;
- объём операций $V = \Pi - S_3$ (из доходной части расчётов) – \$ 2160000;
- плата за процессинг (от V) (R_6) – 0,5 %;
- выплата годовых процентов по остаткам на счетах (R_7) – 3 %.

$$R_6 = V \cdot 0,5 \% = \$ 2160000 \cdot 0,005 = \$ 10800;$$

$$R_7 = S_3 \cdot 3 \% = \$ 240000 \cdot 0,03 = \$ 7200.$$

Расходы (R) за первый год могут составить:

$$\Sigma R = R_1 + R_2 + R_3 + R_4 + R_5 + R_6 + R_7;$$

$$\Sigma R = \$ 4000 + \$ 14000 + \$ 6000 + \$ 8000 + \$ 1500 + \$ 10800 + \$ 7200 = \$ 51500.$$

Отсюда видно, что программа окупиться уже в первый год, так как разница между доходной и расходной частями – прибыль (P) – положительна:

$$P = D - R = \$ 84400 - \$ 51500 = \$ 32900.$$

Перечисленные расходы являются основной частью затрат при организации бизнеса. В расчётах не были учтены такие расходы, как потери от мошенничества, расходы на ведение документации, на рекламу и т. д.

Если допустить неизменность доходной части во второй год, значительное сокращение расходов (отсутствие издержек на обучение сотрудников, покупку компьютеров и программного обеспечения: $R = R_2 + R_5 + R_6 + R_7 = \$ 33500$), то можно отметить значительный рост прибыли (P) к концу второго года ($P = \$ 84400 - \$ 33500 = \$ 50900$). Коэффициент эффективности при этом рассчитывается по формуле (4):

$$\Theta = \frac{D - R}{R} = \frac{84400 - 51500}{51500} = 0,6.$$

Полученное значение коэффициента эффективности (или рентабельности) бизнеса говорит о том, что данный проект можно считать довольно высокоэффективным.

К сожалению, пластиковые карточки на сегодняшний день в большинстве случаев являются лишь средством для обналичивания денег. Между тем, глобальной задачей расширения бизнеса является использование пластиковых карточек в качестве платёжного средства на предприятиях торговли и сервиса, а не в качестве инструмента для снятия наличных через банкомат. Только так можно добиться реальной замены наличного денежного оборота безналичным. Увеличение удельного веса безналичных расчётов ведёт за собой серьёзные изменения в экономике: уменьшение денежного оборота (наличности) и, соответственно, резкое сокращение всех расходов, связанных с эмиссией и дальнейшим обслуживанием наличности и т. д. Это один из рычагов, направляющих экономику в правильное русло.

В результате проведённых наблюдений и расчётов можно с уверенностью констатировать, что эмиссия собственных карточек при высококвалифицированном подходе способна стать одной из прибыльных и экономически эффективных статей деятельности банка.

Внедрение любой карточной программы в систему банковских услуг коммерческих банков позволяет им включиться в современные технологии обслуживания клиентов, расширить систему услуг, придать им совершенно иной качественный уровень, сделать свой положительный вклад в развитие экономики и, кроме того, получить дополнительную выгоду от развития бизнеса пластиковых карточек.

Получено 15.01.2001

ISBN 985-6550-56-4. Рынок транспортных услуг
(проблемы повышения эффективности).
Вып. 1. Гомель, 2001

УДК 658.011.56

Ю. П. Лыч

Белорусский государственный университет транспорта

ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Проводится классификация и анализ уровней внедрения корпоративных информационных систем (КИИС), рассматриваются общие тенденции развития КИИС на современном этапе, выделяются и анализируются подходы к разработке КИИС предприятий в нашей стране.