

Українська академія банківської справи

На правах рукопису

ТЕРЕХОВ ЄВГЕН МИКОЛАЙОВИЧ

УДК 336.717.13

**КАРТКОВІ ПЛАТІЖНІ ІНСТРУМЕНТИ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ
ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ**

Спеціальність 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит

Дисертація на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Науковий керівник:

кандидат економічних наук,

доцент,

Коваленко В.В.

СУМИ 2003



ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. КАРТКОВІ ПЛАТІЖНІ ІНСТРУМЕНТИ ЯК ЗАСІБ ПРОВЕДЕННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТЕЖІВ	13
1.1. Тенденції розвитку основних видів електронної комерції	13
1.2. Платіжні схеми та світовий досвід використання карткових платіжних інструментів	24
1.3. Аналіз варіантів участі банку у використанні платіжних систем	40
Висновки до розділу 1	55
РОЗДІЛ 2. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ КАРТКОВИХ ПЛАТІЖНИХ ІНСТРУМЕНТІВ	57
2.1. Аналіз карткових платіжних систем, що функціонують в Україні	57
2.2. Формування системи критеріїв та розробка методики оцінки ефективності карткових платіжних інструментів	88
2.3. Методичні засади впровадження споживчого кредитування з встановленням кредитних лімітів на основі карткових зарплатних проектів в Сумському регіоні	109
Висновки до розділу 2	121
РОЗДІЛ 3. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВИБОРУ КОРИСТУВАЧАМИ КАРТКОВИХ ПЛАТІЖНИХ ІНСТРУМЕНТІВ	124
3.1. Розробка та обґрунтування доцільності використання моделі розрахунку впливу зміни тарифної політики банку на привабливість карткових платіжних інструментів для користувачів	124
3.2. Методика визначення тарифів на послуги при використанні карткових платіжних інструментів для проведення платежів великими сумами	136
3.3. Розробка моделі впровадження елементів НСМЕП в банківській установі	145
Висновки до розділу 3	162
ВИСНОВКИ	165
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	170
ДОДАТКИ	182

ВСТУП

Розрахунки з використанням готівки надзвичайно дорого обходяться фінансовим структурам. Випуск в обіг нових купюр, обмін старих, утримання персоналу, незручності та втрати часу рядових клієнтів - усе це нелегким тягарем лягає на економіку держави. Приміром, в Україні близько 20 % вартості однієї гривні йде на підтримку її ж власного обігу, тобто вартість підтримки готівково-грошового обігу загалом в Україні складає близько 120 млн. грн. щорічно. За іншими даними, витрати на підтримку грошового обігу в Україні складають щороку не менше 220 млн. дол. США [76, с.5]. За даними Національного банку України, питома вага готівкового обігу в Україні становить майже 40 %. Одним із можливих і найбільш перспективних шляхів вирішення проблеми готівкового обігу є створення ефективної автоматизованої системи безготівкових розрахунків. За експертними оцінками, така система може забезпечити скорочення готівкового грошового обігу майже на третину. Зменшення кількості готівкового обігу на 20-25 % за рахунок впровадження пластикових карток може дати близько 25-30 млн. грн. економії державних коштів (за іншими даними - 60-100 млн. доларів США) [48].

Готівкою обслуговується основна частина дрібних господарських трансакцій. За кількістю операцій, платежі готівкою складають 80-90 % усіх платежів, а в сумі вони охоплюють лише незначну частину грошового обігу в країнах з розвинутою фінансовою системою. Операції з платіжними картками в Україні, за експертними оцінками, становлять 15-20 % від загального обсягу грошових розрахунків. Тобто у 15 випадках зі ста клієнти, розраховуючись за придбані товари або отримані послуги, використовують платіжні картки [122; 123].

Визначені кроки в цьому напрямку були зроблені на етапі становлення банківської платіжної системи України. Так, з 1994 р. почалося впровадження в банківську систему України системи електронних міжбанківських розрахунків Національного банку України, або системи електронних платежів (СЕП). Використання її дозволило значно підвищити безпеку та конфіденційність банківської інформації, швидкість виконання розрахунків і обіг коштів, надійність і

якість проведення платежів, а також зменшити документообіг і кількість грошової маси в обігу. Нині окремі комерційні банки, а також підрозділи державних банків є абонентами міжнародних систем міжбанківських розрахунків, а також міжнародних систем розрахунків за допомогою карток. Таким чином, можна говорити про наявність в Україні необхідних передумов для розвитку безготівкової форми розрахунків.

Існує думка, що Україна безнадійно відстала від розвинутих країн світу в розвитку електронних розрахунків. Але це не зовсім так. Багато існуючих зараз форм розрахунків з використанням електронних грошей виникли не дуже давно і перебувають на стадії становлення та розвитку. Тому в нашої держави є реальна можливість не упустити свій шанс і не допустити, щоб хоча б у визначених галузях електронної комерції Україна безнадійно відстала від лідерів світової економіки. До того ж, починати "з нуля" у деяких випадках більш ефективно, ніж мати за плечима вантаж старіючої технології.

Але існують проблеми, які треба вирішувати вже зараз, а саме:

- середній рівень доходів населення дуже низький, що не дозволяє підтримувати високий рівень залишків на карткових рахунках;
- відсутність бажання у населення України тримати гроші в банках;
- брак навичок та досвіду впровадження карткових систем, а також уміння користуватися ними;
- небажання торговельних підприємств приймати до сплати картки;
- значні капіталовкладення та довгий термін окупності інвестицій у картковий бізнес;
- відсутність належної законодавчої бази стосовно обігу платіжних карток;
- проблема фінансової безпеки банків та клієнтів.

Деякі з цих проблем можуть бути вирішені вже сьогодні, для розв'язання інших потрібен час. Без сумніву, держава повинна стимулювати впровадження платіжних карток через встановлення пільгового режиму амортизації для високотехнологічного обладнання, що використовується для забезпечення випуску та обігу карток; а також введення податкових пільг для учасників ринку. В цих

умовах принципового значення набуває проблема зміцнення фінансової стійкості банків за рахунок впровадження та використання ефективно діючих платіжних інструментів на основі пластикових карток.

Підсумовуючи сказане, відзначимо, що створення та запровадження внутрішніх платіжних систем містить величезний потенціал подальшої розбудови фінансово-банківської системи України на засадах кращих зразків світового досвіду у цій сфері. Загострення конкуренції на ринку депозитних і кредитних ресурсів вимагає від банків пошуку нових способів і форм зміцнення своєї фінансової стійкості. Наявність широкого спектра послуг, які надають карткові платіжні системи, дозволить задовольнити потреби як фізичних, так і юридичних осіб у своєчасних розрахунках, зменшити питому вагу готівки у грошовому обороті, вчасно отримувати точну інформацію щодо стану коштів. Крім того, система масових електронних платежів сприятиме прискоренню грошового обігу, упорядкуванню процесів кредитування, зміцнить банківську систему, надасть їй додаткові важливі джерела фінансування, а також сприятиме більшій фіскальній прозорості та фінансовій дисципліні платежів [32].

Актуальність теми дослідження. Функціонування національної грошової системи вимагає вдосконалення організації готівкового обігу як складової частини загальної платіжної системи країни, з приведенням його у відповідність до потреб ринкової економіки. Необхідність раціоналізації платіжної системи в країні вимагає з одного боку повної лібералізації операцій з готівкою, а з іншого, - суттєвого їх скорочення на користь безготівкових форм розрахунків.

Вирішити поставлені задачі можуть системи безготівкових платежів, якими є платіжні системи на основі карткових платіжних інструментів. Глобальне впровадження системи розрахунків на основі карткових платіжних інструментів є особливо необхідним в умовах постійного зростання частки тіньового сектора економіки, широко розповсюдженого небажання населення тримати заощадження на рахунках у банківських установах, повального ухилення від сплати податків. Але всупереч цій необхідності діє цілий комплекс проблем як економічного, так і неекономічного характеру, пов'язаних зі здійсненням операцій з платіжними

картками, що виникають у населення, суб'єктів господарювання і безпосередньо банків. Саме ці проблеми і виступають гальмуючим елементом у механізмі реалізації карткового бізнесу.

Операції з використанням карткових платіжних інструментів є для українських банків новим і ще не досить глибоко дослідженим видом діяльності і тому вимагають більш детального аналізу і вивчення для подальшого їх розвитку на національному рівні.

У зв'язку з цим важливою складовою стратегії розвитку банківських установ України повинна стати розробка і впровадження високотехнологічних карткових інструментів з метою динамічного розвитку ринку банківських послуг та забезпечення фінансової стійкості банківської системи в цілому. Тому тема дисертаційного дослідження є актуальною, має важливе теоретичне та практичне значення і потребує подальшої розробки.

Теоретичні, методичні, економіко-організаційні питання формування ринку сучасних карткових платіжних інструментів стали провідними темами дослідження відомих зарубіжних економістів. Ці проблеми відображено і у вітчизняній науковій літературі, зокрема, у дослідженнях В.В. Вітлинського, А.С. Гальчинського, В.М. Гейця, В.М. Кравця, А.І. Кредісова, В.І. Міщенко, О.М. Мозгового, А.М. Мороза, С.В. Науменкової, Ю.М. Пахомова, А.С. Савченка, І.В. Сало, В.С. Стельмаха, А.С. Філіпенка, В.Ю. Ющенко та інших.

Ставлячи за мету наукове обґрунтування напрямків розвитку карткових платіжних інструментів, автор виходив, насамперед, із необхідності забезпечення фінансової стійкості діяльності банківських установ, зміцнення ресурсної і клієнтської бази та інтеграції їх у світовий ринок банківських послуг.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Наукові результати, теоретичні положення і висновки дослідження було використано при виконанні науково-дослідних тем "Сучасні технології фінансово-банківської діяльності в Україні" (номер державної реєстрації 0102U006965) і "Стан і перспективи розвитку банківської системи України" (номер державної реєстрації 0190044204). До звітів за цими темами включено пропозиції автора щодо

обґрунтування доцільності використання моделі розрахунку впливу зміни тарифної політики банку на привабливість карткових платіжних інструментів для користувачів, а також визначення тарифів для проведення платежів великими сумами.

Виконана дисертаційна робота була проведена в рамках державного дослідження "Розробка методики врахування в банку платіжних операцій, які виконуються за допомогою пластикових карток на інтегральних схемах (КІС) в Національній системі масових електронних платежів (НСМЕП)" (замовлення Національного банку України згідно з договором № К-865 від 20.07.1999 р. між Українською академією банківської справи та Національним банком України).

Результатом виконання договору про розробку науково-технічної продукції є розроблене Положення про порядок здійснення бухгалтерських операцій з банківськими платіжними картками НСМЕП.

Дисертант брав участь як співавтор у виконанні цього дослідження, а також у розробці Положення.

Мета та задачі дослідження. Метою дисертаційної роботи є комплексний аналіз розвитку карткових платіжних інструментів, виявлення перспективних напрямків і механізмів їх застосування в Україні, а також розробка конкретних рекомендацій та пропозицій щодо їх практичного використання для забезпечення фінансової стійкості діяльності банківських установ.

Досягнення поставленої мети зумовило розв'язання наступних задач:

- дослідити соціально-економічні передумови впровадження в Україні електронних форм розрахунків та оцінити перспективи і напрямки розвитку платіжних інструментів;
- дослідити можливість використання карткових платіжних інструментів за різними розрахунковими схемами, а також виконати аналіз різних рівнів участі банку в картковій платіжній системі;
- проаналізувати сучасний стан та перспективи розвитку в Україні платіжних систем, заснованих на використанні карткових платіжних інструментів;
- розробити та обґрунтувати теоретико-методичні підходи до оцінки привабливості

карткових платіжних інструментів з точки зору клієнтів банку;

- дослідити та вдосконалити науково-методичні підходи до застосування споживчого кредитування населення, заснованого на карткових зарплатних проектах з встановленням лімітів кредитування;
- розробити та обґрунтувати методичні підходи до визначення впливу тарифної політики на привабливість карткових платіжних інструментів для клієнтів банку, а також дослідити практичні аспекти їх використання;
- розробити методичні підходи до визначення тарифів на послуги для проведення платежів великими сумами з використанням карткових платіжних інструментів;
- розробити та дослідити диференційовані методичні підходи до впровадження та використання елементів Національної системи масових електронних платежів в окремих банківських установах.

Об'єктом дослідження є організація проведення розрахунків з використанням карткових платіжних інструментів як засобів платежу.

Предметом дослідження є обґрунтування механізмів і шляхів розвитку платіжних систем, заснованих на використанні карткових платіжних інструментів як засобу платежу для забезпечення фінансової стійкості банківської установи.

Методи дослідження. Методологічною основою дисертаційного дослідження є діалектичний метод наукового пізнання, фундаментальні положення загальної економічної теорії та банківської справи, синтез теоретичного методу дослідження електронних форм грошей і практичних підходів до формування ринку карткових послуг.

Дисертаційне дослідження проводилося із застосуванням евристичних методів (опитування, спостереження, аналізу та синтезу) для визначення економічної привабливості для споживачів платіжних інструментів. Побудова економічної моделі, яка надає можливості впровадження елементів Національної системи масових електронних платежів в окремих банківських установах з різними обсягами фінансових ресурсів, здійснювалася на підставі математичних та статистичних методів.

Систематизація карткових інструментів за різними ознаками, розрахунки

впливу тарифної політики на привабливість карткових платіжних інструментів для клієнтів банку, розробка методичного підходу до впровадження споживчого кредитування з встановленням лімітів кредитування для населення виконані на основі використання порівняльного методу, методу групувань, експертного методу.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в наступному:

- обґрунтовано доцільність використання карткових платіжних інструментів як перспективного засобу підвищення фінансової стійкості банків;
- вперше розроблено методичні підходи до побудови економічної моделі, яка дає можливість впровадження елементів Національної системи масових електронних платежів в окремих банківських установах з різними фінансовими ресурсами;
- доповнено та поглиблено теоретичні засади оцінки привабливості для клієнтів платіжних інструментів, які використовуються для розрахунків в системах електронних платежів; визначено та обґрунтовано набір основних та додаткових показників, що характеризують платіжний інструмент;
- запропоновано методичний підхід до впровадження споживчого кредитування з встановленням лімітів кредитування для населення, залученого до карткових зарплатних проектів;
- розроблено методичні засади розрахунку впливу тарифної політики на привабливість карткових платіжних інструментів для клієнтів банку, що дає можливість прогнозувати зміни попиту на карткові послуги серед своїх клієнтів, а також потенційних користувачів карткових послуг;
- вдосконалено методичні основи визначення тарифів на послуги для проведення платежів великими сумами та розроблено схему визначення оптимальної різниці тарифів на здійснення звичайних платежів і платежів великими сумами, що дає можливість вдосконалити тарифну політику та підвищити фінансову стійкість банку.

Практичне значення одержаних результатів дисертаційного дослідження визначається обґрунтованими пропозиціями щодо вдосконалення діяльності банківських установ з платіжними картковими інструментами з метою забезпечення їх фінансової стійкості. Теоретичні положення дисертації доведені до рівня

конкретних пропозицій, які можуть бути використані банківськими установами для розробки стратегічних планів розвитку платіжних систем та застосування нових платіжних інструментів.

Розроблені та науково обґрунтовані теоретичні та методичні засади оцінки привабливості платіжних інструментів з погляду клієнтів банку можуть бути використані банківськими установами для виявлення переваг клієнтів стосовно вибору ними платіжного інструмента, диференційованого підходу до різних категорій клієнтів, а також вдосконалення засобів платежу.

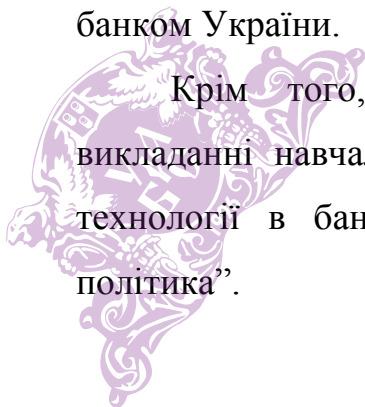
Запропоновані автором методичні підходи до встановлення кредитних лімітів при здійсненні споживчого кредитування, залученого до карткових зарплатних проектів населення, можуть використовуватися банківськими установами, що буде доцільним і для клієнтів банку.

Вдосконалені та розроблені теоретичні та методичні підходи формування та вдосконалення тарифної політики при розгортанні та експлуатації карткового проекту можуть застосовуватись на практиці кожним банком для розрахунку можливої зміни попиту на карткові послуги серед власних та потенційних клієнтів.

Застосування економічної моделі впровадження НСМЕП, запропонованої в дисертації, дасть змогу навіть невеликим банкам, обмеженим у власних фінансових ресурсах, використовуючи короткотермінові запозичення коштів, разом з великими і фінансово забезпеченими банками також взяти участь у розгортанні Національної системи масових електронних платежів населення.

Матеріали дисертаційного дослідження знайшли своє відображення у Положенні про порядок здійснення бухгалтерських операцій з банківськими платіжними картками НСМЕП, розробленому згідно із договором № К-865 від 20.07.1999 р. між Українською академією банківської справи та Національним банком України.

Крім того, одержані результати дослідження використовуються при викладанні навчальних дисциплін “Платіжні системи”, “Інформаційні системи і технології в банківських установах”, “Центральний банк і грошово-кредитна політика”.



Наукові результати, що виносяться на захист, одержані автором особисто і знайшли відображення в опублікованих працях.

Особистий внесок здобувача полягає в обґрунтуванні та розробці теоретичних та методичних засад оцінки карткових платіжних інструментів з погляду привабливості їх для клієнтів банку та вдосконалення і формування тарифної політики з метою підвищення фінансової стійкості банків та широкого розгортання карткових платіжних систем як на локальному, так і на загальнонаціональному рівні, а отже Національної системи масових електронних платежів (НСМЕП).

З наукових праць, опублікованих у співавторстві, в дисертації використані ті ідеї і положення, які отримані в результаті особистої роботи здобувача і становлять індивідуальний внесок автора.

У статті Коваленко В.В., Терехов Є.М. Карткові платіжні інструменти та сучасні тенденції розвитку грошово-кредитного ринку України // Вісник Української академії банківської справи. – 2002. – № 1. (12) - С. 64-68 автором проаналізовано сучасний стан готівково-грошового обігу в Україні, проблеми його підтримки та обслуговування; обґрунтовано необхідність формування ринку електронних розрахунків та карткових платіжних інструментів, що викликано об'єктивною потребою вирішити одну з основних задач реформування сучасної грошової системи – забезпечення прискорення оборотності коштів і зниження витрат обігу.

У статті Мельник Л.Г., Терехов Е.Н. Перспективы развития в Украине новых форм средств платежа (на примере пластиковых карточек) // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва (Міжнародний науковий журнал. 1999. – № 3). Зб. наукових праць СумДУ. – Суми: СумДУ, 1999. – С. 82–88 автором проведено аналіз ринку карткових технологій в Україні, що склався на сучасному етапі та зроблено висновок про можливість та доцільність розвитку в країні платіжних систем, заснованих на використанні карткових платіжних інструментів.

Апробація результатів дослідження. Основні висновки та положення дисертаційного дослідження неодноразово доповідалися на наукових і науково-

практичних конференціях: науково-практична конференція “Банківська система України: теорія і практика становлення” (м. Суми, 1999 р.); науково-технічна конференція викладачів, співробітників аспірантів і студентів економічного факультету Сумського державного університету (м. Суми, 2001 р.); всеукраїнська науково-практична конференція “Проблеми і перспективи розвитку у банківській системі України” (м. Суми, 2002 р.). Результати дисертаційного дослідження були покладені в основу проведених дисертантом практичних занять на економічному факультеті Української академії банківської справи.

Наукові публікації. Результати досліджень знайшли відображення в 5 наукових працях, опублікованих у фахових виданнях, загальним обсягом 1,55 д.а., з яких особисто автору належить 1,21.

Структура та зміст роботи. Дисертація складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури, додатків.

Повний обсяг роботи - 204 сторінки, у т.ч. на 56 сторінках розміщено 37 таблиць, 18 ілюстрацій, 15 додатків і список використаних джерел зі 146 найменувань.



РОЗДІЛ 1

КАРТКОВІ ПЛАТІЖНІ ІНСТРУМЕНТИ ЯК ЗАСІБ ПРОВЕДЕННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТЕЖІВ

1.1. Тенденції розвитку основних видів електронної комерції

Загальна стійкість як економіки країни, так і окремих суб'єктів господарювання, у тому числі й банків, передбачає такий рух грошових потоків, за якого забезпечується постійне перевищення надходження коштів над їх витрачанням. Своєрідним відображенням перевищення доходів над витратами, що стабільно відбувається, і є фінансова стійкість [74]. Як головний компонент загальної стійкості вона відповідає такому стану фінансових ресурсів, їх розподілу й використанню, який задовольняє вимоги ринку й забезпечує розвиток виробничої сфери, банківської системи, на основі збільшення прибутку і раціоналізації структури капіталу.

Отже, фінансова стійкість банківської установи забезпечується достатньо прибутковою його діяльністю з обмеженнями відносно ліквідності і безпеки (надійності). Водночас банки є постачальниками переважної частини грошової маси країни. У зв'язку з цим на представників цієї галузі економіки покладається велика відповідальність перед суспільством, оскільки у суспільства не повинно бути приводу ставити під сумнів платоспроможність і стійкість банківської системи, а вкладники повинні бути цілковито впевнені в надійності свого банку. Цілі вкладників банку і власників його акцій деякою мірою не збігаються. Ця розбіжність відображається в неминучій суперечності між вимогами ліквідності, надійності й бажаною прибутковістю операцій та проявляється фактично в кожній фінансовій операції банку.

Суперечність між ліквідністю, надійністю та прибутковістю можна вважати центральною проблемою, успішне розв'язання якої при розміщенні коштів банку забезпечить його фінансову стійкість [74].

В основі функціональної стійкості банку знаходиться або ж спеціалізація його

щодо асортименту послуг і продуктів (це дозволяє банку раціонально і ефективно управляти власним, залученим і запозиченим капіталом), або ж універсалізація, розширення асортименту його операцій (це також веде до підвищення стійкості, бо приваблює клієнтів, дає їм можливість задовольнити всі свої потреби в банківських послугах і продуктах в одному банку).

Відтак можемо сформулювати центральну проблему функціонування банку: проблему забезпечення стійкості його діяльності, тобто здатності виконувати свої функції з максимальною ефективністю та мінімальним ризиком, витримуючи зовнішній вплив [131, с.43].

На фінансову стійкість банку впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори, які включають у себе різноманітні аспекти: економічні умови господарювання, панівну в суспільстві техніку і технологію, рівень реальних доходів населення, економічну і фінансово-кредитну політику Національного банку України, прийняті урядом України рішення й законодавчі акти щодо регулювання діяльності банків і банківської системи, демографічні фактори (зростання чисельності населення), структуру ринку (наприклад, кількість банків, які обслуговують один і той же ринок) та інші.

Так, особливе значення для фінансової стійкості банку має фаза економічного циклу, в якій перебуває економіка країни. У період кризи в цілому зменшуються доходи суб'єктів економічної діяльності, скорочуються відносно й навіть абсолютно масштаби прибутку підприємств, у тому числі й банків, через погіршення структури розміщення активів. Усе це призводить до зниження ліквідності й надійності банків, їх платоспроможності. Таким чином, у період кризи збільшується кількість неплатежів, а отже й банкрутств банків.

Реформування економічної і фінансової системи України висуває нові вимоги до функціонування грошової системи. У цих умовах дослідження електронних форм розрахунків набуває особливої актуальності [59].

В умовах товарного виробництва рух продуктів людської праці відбувається у сфері обігу, найважливішою складовою частиною якого є обіг грошей. При цьому грошовий обіг не пасивний, його розвиток впливає на товарний обіг, а через нього і

на товарне виробництво. Найвищою стадією розвитку грошового обігу сьогодні є електронні розрахунки. Формування ринку електронних розрахунків викликано об'єктивною потребою вирішити одну з основних задач реформування сучасної грошової системи - забезпечити прискорення оборотності коштів і знизити витрати обігу [12].

Традиційним платіжним інструментом є паперова готівка. У силу своєї фізичної природи паперові і металеві гроші мають межу рухливості тобто обмежену швидкість обігу, обумовлюють високу трудомісткість фінансових розрахунків і ускладнюють контроль над своїм рухом. Ніякі намагання змінити щось у формах і методах розрахунків не здатні радикально підвищити швидкість грошового обігу. Тому, виникає потреба переходу на нові більш рухливі замітники грошей, що здатні забезпечити таку швидкість обігу, яка б не гальмувала, а прискорювала матеріальне виробництво [23].

З розвитком інформаційних технологій на сучасному етапі все більшого поширення одержують електронні гроші в різних формах, наприклад, електронні повідомлення чи пластикові картки.

Електронні гроші в банківській справі самі по собі не є чимось новим [125]. Бездротові трансферти через комп'ютери і телефонні лінії вже багато років складають основну частину оптових операцій банків на фінансових ринках: на міжбанківському, міжнародному банківському, для здійснення безготівкових платежів і операцій на валютному ринку. Це – електронні фонди в електронних платіжних системах або в SWIFT [57]. Тому вірніше говорити про використання електронних грошей для роздрібних операцій банків, що часто називають "електронними готівковими" або "цифровими готівковими". Виділяють дві головні форми електронних грошей - на базі карток та на базі мереж (в тому числі „подарункові гроші”).

Сьогодні, для прискорення переходу до системи електронного обігу грошей в Україні на державному рівні доцільно вжити ряд заходів:

- розробити та ухвалити закон, який би визначив правовий статус електронних грошей, установив би відповідальність за порушення у сфері електронних грошей;

- розробити та ухвалити заходи щодо регулювання взаємовідносин банків і клієнтів, з використанням електронних грошей, встановлення заохочень та пільг для всіх учасників створення та поширення новітніх платіжних систем;
- зобов'язати органи влади на місцях сприяти цьому процесові (забезпечення виробничими площами, інфраструктурою розвитку середовища обігу, масовим виробництвом необхідного обладнання та устаткування).

Основи сучасних досліджень природи грошей, банків і капіталу були закладені в роботах Бернарда Смита в 1960 - 90 р. Питання денационалізації і приватизації випуску грошей вперше стали розглядатися в середині 1970-х років американськими економістами Б. Кляйном, Ф. Хайеком і М. Фрідманом. В останні роки цими дослідженнями займалися багато економістів: А. Берентсен, М. Бернкопф, Д. Куртцман, Д. Смітін, Д. Філіпс і ін. Дослідженнями в галузі електронних грошей також займалися економісти Бюджетного Комітету Конгресу США, Банку Міжнародних Розрахунків (м. Базель), а також Європейської Комісії з електронних грошей.

Деякі автори [5] відносять до кредитних інструментів вексель, чек, електронні гроші та пластикові картки. На нашу думку, це не зовсім вірно. Пластикові картки представляють особливий клас засобів платежу. Вони можуть мати якості як дебетових, так і кредитових платіжних інструментів.

З фінансової точки зору введення системи електронних розрахунків дозволяє банкам розпоряджатися залишком коштів по внесках, а також тими коштами, що вже зняті з рахунку, але ще не витрачені (наприклад, кошти на "електронних гаманцях"). Ці кошти можуть бути пущені банками в обіг і приносити їм додатковий прибуток, що сприятиме підвищенню фінансової стійкості банку [51].

Одним із перспективних напрямків розвитку електронної комерції, на наш погляд, є Інтернет-комерція, що бурхливо набула розвитку в даний час і Internet-banking з використанням електронних грошей у формі мережевих грошей і електронних грошей на смарт-картках.

Національна система електронного грошового обігу буде створена тільки в тому випадку, якщо в країні будуть створені засоби масового доступу власників до

своїх грошей. Це і є на сьогодні однією з головних задач для банківської системи, що сприятиме фінансовій стабільності розвитку країни [23].

За даними компанії Activ Media [2], загальний обсяг угод у рамках систем електронної комерції у світі в 1998 році склав 73,8 млрд. доларів США, що майже в 30 разів більше в порівнянні з двома роками раніше. Чисельність приватних клієнтів зросла більше, ніж у 1,5 рази, і при цьому складає до 20% обороту (у Європі менше 10%). За прогнозами відомої компанії Forrester Research, у США обсяг електронної торгівлі до 2005 року складе 6% ВВП країни [132].

Розглянемо системи дистанційного обслуговування клієнтів банками.

Зараз банки використовують майже всі доступні канали зв'язку для надання тих чи інших послуг: телефон, факс, мережі банківських автоматів та терміналів роздрібною торгівлі, приватні комп'ютерні мережі та глобальну світову комп'ютерну мережу Інтернет. Нові види послуг, або, точніше кажучи, нові способи надання "старих" банківських послуг, є більш зручнішими для клієнтів, розширюючи часові й просторові рамки проведення стандартних банківських операцій й надаючи можливість виникнення нових банківських продуктів. Це підвищує привабливість банку та його конкурентоспроможність, порівняно з банками, що мають лише "традиційний" спектр послуг. Автоматизація основних банківських операцій та відмова від паперового документообігу зменшує операційні витрати банків; зникнення територіальної складової забезпечує потенційне збільшення клієнтської бази за рахунок експансії на нові, раніш не доступні, територіальні ринки [22].

Система "клієнт-банк" - це апаратно-програмна система, що дає можливість клієнту або власнику банківського рахунка проводити банківські операції і отримувати необхідну інформацію без допомоги персоналу банку і поза його офісом, тобто дозволяє керувати своїми рахунками з терміналу, який не знаходиться в банку, і призначена для корпоративних клієнтів [64]. Ця система здатна автоматизувати весь документообіг між клієнтом і банком.

До переваг системи "клієнт - банк" можна віднести те, що вона дозволяє клієнтам працювати зі своїми рахунками й одержувати довідкову інформацію не виходячи з офісу. В свою чергу банкам вона дозволяє уніфікувати документообіг

клієнтів, заощаджує час і дозволяє отримувати дохід у вигляді абонентської плати. Недоліком системи є те, що клієнту необхідно мати спеціальне високовартісне устаткування.

Система "домашній банк" ("відео-банк") є різновидом системи "клієнт-банк" і розрахована на приватних осіб, що мають вдома комп'ютер і модем, за допомогою якого клієнти банків можуть одержувати фінансову інформацію і проводити різні банківські операції. При цьому може використовуватися як телефонний зв'язок, так і двостороння система кабельного телевізійного зв'язку. Відеотекст, тобто спосіб, при якому зорова інформація передається по телефону і зчитується спеціальним терміналом або телевізором, значно удосконалив цю систему [1; 3; 79].

Системи можуть працювати як у консультативному (пасивному) режимі для ознайомлення з інформацією, так і в діалоговому (активному) для ознайомлення і розпоряджень за рахунком.

Багато західних банків з кінця 70-х років почали вводити послугу для фізичних осіб, що пов'язана з управлінням рахунками по телефону. Система "телефонний банк" є альтернативою системи "домашній банк" і дозволяє клієнтам керувати своїми рахунками по телефону, де і коли їм це буде зручно [11].

Ця система може бути представлена в різних формах. Вона може бути орієнтована як на обслуговування клієнтів за допомогою операторів, так і на застосування автоматизованих систем управління рахунками по телефону. Комп'ютерна телефонія, а також цифрові АТС і голосові модеми, є тими технічними засобами, що реалізують можливість надання банківської послуги по телефону.

Оплата по телефону є найбільш дешевим видом банківської послуги в системі автоматизованих платежів, але поки не одержала великого поширення при явній зручності для сторін. На наш погляд, це відбулося через відносно високу вартість транзакцій при використанні цієї системи невеликим колом учасників, а також через відсутність серйозної інфраструктури, необхідної для роботи з фізичними особами [66].

До "Мобільного банкінгу" відносяться послуги переважно інформаційного характеру – інформація по рахунку, курси валют, повідомлення Національного

банку України та таке інше, – що надаються клієнту у виді текстових повідомлень (короткі повідомлення на мобільний телефон, електронна пошта, пейджер, факс, т. ін.). Як правило, у разі використання “Телебанкінгу” клієнт є активною стороною, що ініціює контакт з банком. “Мобільний банкінг”, навпаки, зображує надання банківських послуг у пасивному режимі: банк посилає клієнтові інформацію про рух коштів та стан його рахунку з періодичністю, що обумовлена у відповідному договорі на розрахункове обслуговування [15, с.43; 65].

Ще одним напрямком електронних банківських послуг є обслуговування клієнтів через мережу філій і фронт-офісних підрозділів банку [58, с.36]. Однак апогеєм надання електронних банківських послуг є “віртуальні банки”, що створюються в останній час. Їхнє відкриття набагато дешевше в порівнянні з відкриттям мережі філій, а спектр послуг не менший, а навіть більший. З’явилася нова можливість дистанційного обслуговування клієнтів і надання їм банківських послуг через Інтернет.

Internet-banking (on-line banking) - це вид дистанційного електронного банківського сервісу, при якому практично всі банківські продукти можна одержати через Інтернет. В світовій практиці вже існують приклади створення Інтернет-банків. Наприклад, Security First National Bank і Net.B@nk. Перевагою системи є те, що створення “електронного банку” (“віртуального банку”) вимагає менше коштів, ніж створення традиційного банку. Витрати на його створення співставимі з витратами на створення філії банку. Однак за числом можливих клієнтів філія поступається Web-вузлу в кілька разів [6]. Надання банками послуг через Інтернет не вимагає наявності у клієнтів спеціального програмного забезпечення. Також немає необхідності у спеціальних комунікаціях. За допомогою Інтернет обробка трансакцій на невеликі суми стане економічно вигідною. Цю проблему платіжних систем здатні вирішити також електронні гаманці на основі смарт-карток [144].

Як і все нове, Інтернет-банки поки ставлять більше запитань, ніж дають відповідей. До недоліків Інтернет відносять якість зв'язку, а також незадовільний рівень безпеки при здійсненні банківської діяльності [75].

Деякі автори [107] стверджують, що гроші по Інтернет переміщатися не

повинні, а можуть переміщатися тільки грошові документи. А для переміщення грошей повинна бути створена інша глобальна банківська мережа, для якої не потрібно створювати спеціальних електронних грошей. Проекти створення Інтернет-2 уже існують. Однак, на нашу думку, ці питання не є принциповими. Це питання технологій. Важливим є те, що Інтернет надає широкі можливості для задоволення попиту споживачів. Використовувати мережні гроші чи відмовитися від них - це знову ж справа технологій. Платіжна схема з використанням методу платіжної телеконференції є, на наш погляд, досить цікавою. Головним при обранні платіжної схеми розрахунків є те, щоб обрана платіжна схема найбільше задовольняла б вимогам клієнтів.

Банківські послуги, надані через Інтернет, як і послуги дистанційного обслуговування клієнтів, також можна класифікувати на дві категорії: інформаційний сервіс (пасивний, консультативний режим) та системи двостороннього обміну даними (активний, діалоговий режим).

Надана інформація може бути як загального користування, тобто відкрита (наприклад, курси валют), так і конфіденційна (стан рахунку), яку можна одержати, пройшовши взаємну аутентифікацію (встановлення особистості, об'єкта), авторизацію (визначення прав доступу). Ця інформація повинна бути зашифрована і передбачати доступ до неї за паролем. При обміні даними використовується підвищений ступінь захисту й електронний підпис. У режимі обміну даними існує можливість проводити платіжні операції, оперувати з цінними паперами і валютою.

Необхідно відзначити, що ні в законодавчому порядку, ні в інших нормативних документах терміни і поняття, які застосовуються в цій новій сфері економіки, тобто електронній комерції, чітко і ясно поки ще не визначені. Найбільш значимими документами, що лише направляли розвиток, але не встановлювали конкретні правові норми у сфері електронної комерції до останнього часу були американський проект Рамкових умов для глобальної електронної комерції і Європейська ініціатива у сфері електронної комерції [72].

У середині 1998 року американське ОСС (управління контролю грошового обігу) видало директиву про те, що Інтернет-банки зобов'язані вжити заходів проти

виникнення всіх можливих ризиків (несанкціонований доступ до конфіденційної інформації, руйнування системи, дія комп'ютерних вірусів) і уся відповідальність за порушення інтересів клієнтів лягає на банки [133].

У зв'язку з введенням євро Європейська комісія (ЄС) провела перебудову своєї фінансової системи і запропонувала розробити законодавчі акти, що регулюють обіг електронних грошей у ЄС, а також встановити єдині стандарти. Виправлення до першої банківської директиви ЄС визначають емітентів електронних грошей як кредитні інститути, що підлягають регулюванню за тими ж принципами, що і банки, і висуває до них певні вимоги, що встановлюють мінімальний рівень їхньої фінансової стабільності, обмежене коло діяльності, характер інвестиційної діяльності й ін. Передбачається їхня перевірка не рідше 2 разів у рік. У липні 1998 року було прийнято рішення про єдиний план боротьби із шахрайством, у тому числі й у сфері електронних грошей. Відповідно з цим рішенням поняття електронних грошей містить у собі платіжні картки і мережні гроші [26; 134].

В Україні найбільш значними законодавчими актами стосовно електронної комерції є такі:

- Закон України "Про захист інформації в автоматизованих системах", що введений в дію Постановою Верховної Ради № 81/94-ВР від 05.07.94 року [38]. Метою цього Закону є встановлення основ регулювання правових відносин щодо захисту інформації в автоматизованих системах за умови дотримання права власності громадян України і юридичних осіб на інформацію та права доступу до неї, права власника інформації на її захист, а також встановленого чинним законодавством обмеження на доступ до інформації. Дія Закону поширюється на будь-яку інформацію, що обробляється в автоматизованих системах.
- Указ Президента України № 928/2000 "Про заходи щодо розвитку національної складової глобальної інформаційної мережі Інтернет та забезпечення широкого доступу до цієї мережі в Україні" від 31 липня 2000 року [116].
- Указ Президента України № 582/2000 "Про заходи щодо захисту інформаційних ресурсів держави" від 10 квітня 2000 року [115].
- Указ Президента України № 505/98 "Про положення про порядок здійснення

криптографічного захисту інформації в Україні" від 22 травня 1998 року (Із змінами, внесеними згідно з Указами Президента № 1019/98 від 15.09.98 року та № 1229/99 від 27.09.99 року) [118].

- Розпорядження Президента України № 79 "Про систему електронного грошового обігу в Україні" від 30 квітня 1992 року.

Поняття "електронна економіка" містить у собі такі сфери і види діяльності як: Інтернет-маркетинг, "електронна комерція", дистанційне обслуговування (банківське, юридичне й ін.), teleworking або дистанційна робота, тобто спільна робота осіб, що знаходяться, наприклад, у різних містах.

Під терміном „електронна комерція” розуміють таку форму постачання продукції (товарів і послуг), при якій вибір або замовлення товарів здійснюється через комп'ютерні мережі, а розрахунки між покупцем і постачальником здійснюються з використанням електронних документів і/або засобу платежу [48].

Слід зазначити, що існує досить багато визначень електронної комерції, але, з нашої точки зору, вони не досить чітко визначають це поняття. Тому нами запропоновано таке визначення електронної комерції:

Електронна комерція – це будь-яка трансакція, що здійснена з використанням електронних засобів зв'язку, з метою мінімізації часу розрахунків [110].

У системі електронної комерції розповсюджуються в основному такі товари або послуги (наприклад, інформація), що не вимагають великих витрат до доставки (накладних витрат) і добре відомі споживачам, інформацію про які легко розмістити на Web-сторінках.

У матеріалах Європейської Комісії з проекту ESPRIT розглядаються такі моделі електронного бізнесу: електронний магазин, електронний каталог-довідник, електронний аукціон, електронний торговий центр, віртуальне співтовариство, віртуальний центр розробки, інформаційний брокер, провайдер бізнес операцій, інтегратор бізнес операцій.

Виділяють такі класи систем електронної комерції: бізнес-бізнес та бізнес-споживач (наприклад, електронні магазини), але на сьогодні вже існують такі моделі електронної комерції: споживач – споживач; споживач – компанія; компанія –

компанія; компанія – держава; біржа – біржа.

Технологія здійснення електронної комерції передбачає наступні кроки: маркетинг у режимі "on-line", оформлення замовлення, здійснення платежу, доставка.

Система електронної комерції, сполучаючи в собі можливості, як дистанційної оплати, так і дистанційної покупки одержує останнім часом усе більшого поширення, особливо з розвитком Інтернет.

Розвитку електронної комерції сприяють кілька факторів: по-перше, це можливість за допомогою Інтернет значно розширити коло потенційних клієнтів і вивчати їхній попит і інтереси, використовуючи спеціальні комп'ютерні технології. По-друге, значно знижуються витрати на реалізацію товарів і послуг, особливо такого специфічного товару, як інформація. У банків з'являється можливість збільшити швидкість обслуговування й оборот коштів і при цьому скоротити штат співробітників. Клієнти одержують можливість проводити операції зі своїми рахунками в будь-який час, не виходячи з будинку чи офісу. Підвищується оперативність роботи і контроль за коштами.

Поштовх до свого розвитку електронна комерція одержала завдяки мережі Інтернет, яка бурхливо розвивається в даний час. Тому багато хто пов'язує це поняття з електронними (віртуальними) банками і магазинами.

"Електронний магазин" являє собою Web-site на якому мається каталог товарів, а також засоби оплати - при наданні номера кредитної картки, мережею Інтернет або телефоном. Відправлення товарів покупцям здійснюється поштою або комп'ютерною мережею (у випадку покупки, наприклад, програмного забезпечення). Поширення одержали також електронні каталоги-довідники, електронні торгові центри з декількома магазинами.

Електронні магазини прийнято підрозділяти на два типи: Інтернет-вітрини та торговельні Інтернет-системи (Інтернет-вітрина + бек-офіс).

Перші дозволяють клієнту виписати рахунок на замовлений товар або послугу і переадресувати його в платіжну систему. Другі автоматизують цю процедуру, а також надають додаткові послуги (наприклад, зарезервувати товар). Витрати на їхне

створення також різні [69].

Позитивним моментом при обслуговуванні через Інтернет є те, що в цій мережі можливо використовувати різноманітні платіжні інструменти. Це надає клієнтам свободу вибору. Однак ступінь безпеки при використанні через Інтернет карток із магнітною смугою нижче в порівнянні з смарт-картами або мережними грішми.

Отже, запровадження новітніх банківських технологій є запорукою сталого розвитку українського фінансового ринку, довіри населення до вітчизняних банків та широкого залучення до розрахунків у безготівковій формі, спрощення і прискорення комунальних та інших платежів.

Таким чином, автором коротко проаналізовано основні види електронної комерції та показано, що одним із найбільш реальних шляхів підвищення фінансової стійкості банків та виходу з економічної кризи є орієнтування на запровадження до використання карткових платіжних інструментів. Цей шлях лежить у руслі пріоритетних напрямків розвитку платіжних систем в Україні, адже ще у 1997 році Національний банк України визначив створення платіжної системи за безготівковими розрахунками населення у торгівлі та сфері послуг як одне із пріоритетних завдань. Одним із основних напрямків докладання зусиль до побудови в Україні такої платіжної системи стало створення Національної системи масових електронних платежів.

1.2. Платіжні схеми та світовий досвід використання карткових платіжних інструментів

Питання використання платіжних карток у системі безготівкових розрахунків та проблеми, що виникають при цьому, а також подальші перспективи розвитку ринку пластикових карток є об'єктом вивчення багатьох вчених-економістів, у дослідженнях яких простежується ряд напрямків.

Так ряд авторів - Ющенко В.А., Савченко А.С., Рудакова О.С. акцентують свою увагу на вивченні питань функціонування світових та вітчизняних платіжних

систем, розвитку безготівкових розрахунків з використанням пластикових платіжних інструментів та організації впровадження систем масових електронних платежів за товари та послуги [73].

Кравец В., Васильченко Д. М. аналізують розвиток українського ринку пластикових карток і описують чинники, що стримують його розвиток. Автори підкреслюють, що проведення операцій по картках міжнародних платіжних систем VISA International та EUROPAY International не вигідно масовому споживачу із-за високої собівартості операцій і тому, на їх думку, необхідно впровадження Національної системи масових електронних платежів [16; 45].

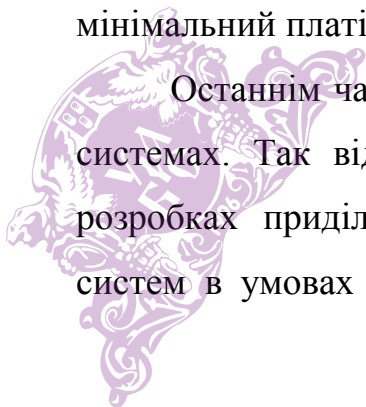
Савченко А.С. у своїх наукових дослідженнях приділяє велику увагу технологічній стороні автоматизування безготівкових розрахунків. Він детально описує технології проведення операцій до впровадження Центрального міжбанківського процесінгового центру, а також підкреслює переваги, що одержали вітчизняні банки і підприємства після його впровадження [105; 106].

Плотиця Е.М. у своїх наукових розробках гостро критикує впровадження проектів з використанням пластикових карток банками, та в загалі впровадження Національної системи масових електронних платежів [80].

Йому опонують Бондарович Г. Г. і Д'яченко Б. П., які стверджують, що аргументи Плотіці невірні через неправильне трактування останнім принципів побудови платіжної системи. Відразу автори наводять аргументи, які підтверджують необхідність і економічний ефект впровадження НСМЕП [13].

Деркач Н. в своїх дослідженнях наводить приклади, які доводять, що розрахунки з використанням пластикових карток не тільки престиж банку, але і серйозний дохідний бізнес. Він так само приводить відповідні розрахунки ефективності впровадження, аналізуючи ряд чинників (термін окупності проекту, мінімальний платіж по картці, тощо) [25].

Останнім часом багато приділяється уваги управлінню ризиками в платіжних системах. Так відомі науковці Єпіфанов А.О., Міщенко В.І. в своїх наукових розробках приділяють увагу питанням створення і функціонування платіжних систем в умовах ризикової діяльності. Вони також висвітлюють питання оцінки



впливу ризиків на надійність платіжних систем взагалі [31].

Пластикова картка - узагальнюючий термін, що позначає усі види карток, які розрізняються за призначенням, за набором послуг, що отримуються із їхньою допомогою, за своїми технічними можливостями і організаціями, що їх випускають. Найважливіша особливість усіх пластикових карток, незалежно від ступеня їхньої досконалості, полягає в тому, що на них зберігається визначений набір інформації, який використовується у різних прикладних програмах. У сфері грошового обігу пластикові картки є одним із прогресивних засобів організації безготівкових розрахунків. У системі безготівкових розрахунків вони складають особливий клас знарядь платежу, що можуть мати якість як дебетових, так і кредитних інструментів [10].

Пластикова картка - це персоніфікований платіжний інструмент, що надає особі, що користується картою, можливість безготівкової оплати товарів та послуг, а також одержання готівкових коштів у відділеннях (філіях) банків і банківських автоматів (банкоматах). Приймаючи картку підприємства торгівлі/сервісу та відділення банків утворюють мережу точок обслуговування карток [14].

Банківська пластикова картка - це інструмент безготівкових розрахунків і засіб одержання кредиту, що повинен виконувати як мінімум три функції: платіжну, інформаційну та обліково-статистичну [119].

Небанківські картки на відміну від банківських не виконують платіжних функцій. Будь-яка організація для своїх потреб може випустити пластикову картку. Найчастіше такі картки використовуються для розрахунків за товари та послуги їхніх емітентів.

Основні привабливі риси карток для їхніх власників полягають у наступному.

- Клієнт одержує перевагу в зручності користування, а при здійсненні платежу заощаджує час. Власнику картки не потрібно мати при собі великих грошових сум при відвідуванні магазинів і підприємств сервісу, але в будь-який час він може зробити велику покупку, про яку заздалегідь не відомо, де вона може відбутися.

- Якщо картка кредитна, то клієнт одержує можливість оплатити товари і послуги у кредит, а також можливість автоматичного одержання кредиту. Під час купівлі

використовується кредитна лінія, причому ліміт її відновлюється по мірі погашення боргу. Покупець користується кредитом без стягування відсотків протягом терміну від 4 до 8 тижнів. Крім того, він може за бажанням відстрочити виплату боргу за межі пільгового періоду, сплачуючи банку відсотки. Вигода власника картки в цьому випадку приймає форму фінансових зручностей. Також є можливість користуватися знижками на товар (дисконтні картки).

- Дебетова картка надає клієнту, головним чином, технічні зручності: можливість проведення безготівкових платежів, зняття готівки, управління рахунком через автоматичні пристрої. Фінансова привабливість картки порівняно невелика і може полягати в нарахуванні відсотків на залишок на рахунку і, можливо, одержанні знижок при покупках.

- Ще однією перевагою карткових розрахунків є одержання користувачем інформації від банку в такій формі, що він може перевірити кожну операцію і висунути претензії у випадку неправильного оформлення угод.

- Є можливість оперувати коштами за кордоном та не вказувати в митній декларації кошти, що знаходяться на картці. Непотрібно піклуватися про конвертування валюти. Це зробить банк, причому так, що клієнт виграє на різниці між курсом обміну в магазині та курсом, за яким конвертацію здійснює банк. Відповідно до законодавства України фізичним особам можна вивозити за кордон валюту на суму не більше 1000 доларів США, а за платіжними документами, якими є і кредитні картки, - до 5000 доларів США. Це теж дуже важлива перевага для власників карток.

- Користуватися при оплаті карткою престижно. Це свідчить до того ж про вміння користуватися сучасними технічними засобами, що застосовуються у фінансовій сфері.

- Платіжні картки мають й інші переваги - відновлення загублених чи украдених карток, пільги при бронюванні місць у готелях, при замовленні авіаквитків і т.д.

Використання карток має сенс для банківських установ або для інших емітентів. Вони полягають в наступному.

- Банки розширюють свої безготівкові розрахунки та сферу діяльності на віддалені райони, збільшують список клієнтів. Спостерігається збільшення залучених ресурсів

(гроші на рахунках, страхові депозити) та збільшення споживчих позичок. Банки одержують можливість акумулювати засоби власників карток (кредитні ресурси) і пускати їх в обіг.

- Банки-емітенти одержують дохід від емісії карток, також від комісійної винагороди котрі, як правило, бере банк за всі операції з картками, і процентних надходжень.

- Скорочуються витрати обігу (від зниження числа співробітників, зниження вартості обслуговування клієнтів за рахунок автоматизації, від зниження витрат на виготовлення, обробку й облік паперових грошей і документів і, отже, зниження вартості операцій), збільшується оборот і, отже, прибуток.

- Підвищується конкурентний потенціал банку з урахуванням загальносвітової тенденції зменшення в платіжному обороті не тільки готівки, але і чеків, зростає авторитет банку як учасника інноваційних процесів.

- До інших переваг можна віднести: перехресний продаж додаткових продуктів і послуг власникам карток, організація більш швидких і зручних для клієнтів розрахунків, відпрацювання нової, більш прогресивної безпаперової технології, розвантаження центрального офісу банку від напливу клієнтів.

Привабливість використання карткових технологій для підприємств торгівлі та сфери послуг полягає у наступному.

- Підприємства торгівлі та послуг виграють від збільшення числа клієнтів і товарообігу, розширення продажу і залучення нових покупців, причому заможних. З'являється можливість надання кредиту без використання власних коштів і ведення спеціальних систем обліку.

- Не потрібно піклуватися про конвертацію грошей, інкасацію та транспортування виторгу. Зменшуються витрати на проведення касових операцій і обробку готівки.

- Спостерігається поліпшення процесом управління товарними потоками та майном, скорочення часу обслуговування клієнтів та спрощення розрахунків (відсутність здачі та підрахунку грошей покупцем і касиром) і зменшення ризику втрат готівки (завдяки заміщенню банківських чеків картками).

- Підвищується безпека роботи (тому що чеки (сліпи) із підписами клієнтів, що

залишаються в магазині й означають надходження грошей на його рахунок, не представляють інтересу для грабіжників).

- Підвищується престиж і конкурентоздатність магазину.

Інтерес держави у впровадженні розрахунків за пластиковими картками теж очевидний.

- Держава одержує можливість скоротити потреби в готівці і, отже, скоротити витрати на емісію та регенерацію банкнот і монет і підтримку готівкового обігу; залучати додаткові кредитні ресурси банків на розвиток економіки країни; збільшити дохідну частину бюджету шляхом оподаткування підприємств торгівлі і послуг; збільшити довіру громадян до національної банківської системи.

- Знижуються колосальні витрати на інкасацію коштів; спрощуються облік руху грошей і стягування податків; технологія розрахунків без участі готівки допомагає знизити криміногенність обстановки навколо підприємств і осіб, що працюють із готівкою; впровадження таких розрахунків допоможе згладити і навіть до деякої міри знизити темпи зростання інфляції у країні.

- Україна живе у світовому співтоваристві уже сьогодні, що широко використовує системи розрахунків за пластиковими картками, залишатися осторонь від загального процесу при розширенні культурних, політичних і економічних зв'язків з іншими країнами практично неможливо та не вигідно.

Слід зазначити, що застосування пластикових карток як засобу платежу - річ вигідна, оскільки забезпечення платіжних процесів на основі карткових технологій, дає можливість балансувати інтереси всіх учасників розрахунків.

Переваги, пов'язані з впровадженням пластикових карток на українському ринку, очевидні. Операції з пластиковими картками відкрили нові перспективи фінансового обслуговування клієнтів і відповідно розширили можливості одержання банківського прибутку. Пластикові картки стали невід'ємною та важливою частиною фінансової системи розвинених країн і світового економічного співтовариства.

Еволюція карткових платіжних систем супроводжувалася виникненням різних видів карток. Всі існуючі сьогодні в світі картки можна класифікувати за

призначенням, функціональними і технічними характеристиками та іншими різноманітними показниками та характеристиками. В тематичній літературі зустрічається велика кількість різних видів класифікацій, що наводяться багатьма фахівцями та спеціалістами [25; 81]. Іноді в них важко орієнтуватися, але різноманітність видів карток відображає рівень розвитку операцій з ними.

Відповідно до класифікації Банку міжнародних розрахунків у м. Базелі, що застосовується у багатьох країнах, безготівкові розрахунки можна розподілити на дві великі групи: дебетові і кредитові трансфери. Пластикові картки, як ми зазначали, можуть виконувати функції як дебетових, так і кредитних платіжних інструментів.

Класифікацію карток за різними ознаками зображено на рисунку 1.1.

Незважаючи на нескінченне різноманіття платіжних схем, звичайно їх розділяють на три великі групи: кредитні, платіжні (розрахункові, змішані) та дебетові (електронні). Електронна картка - одна з різновидів дебетових схем розрахунків. До цих карток можна віднести картки типу Visa-Electron і Cirrus-Maestro. Подібна картка може бути використана тільки в пунктах, обладнаних електронними пристроями (POS-термінали і банкомати), що зчитують інформацію з магнітної смуги. Дебетування рахунку відбувається безпосередньо в час здійснення трансакції. Подібна схема є однією з найбезпечніших і може пропонуватися високоризикованим групам клієнтів, які не мають високих і регулярних прибутків (студентам, сезонним працівникам і т.д.) [9]. В Україні мають поширення саме дебетові картки, або "електронні гаманці".

Можна припустити, що виділення розрахункової схеми деякими спеціалістами у самостійну пояснюється, по-перше, принципово іншим (більш простим) видом кредитування і, по-друге, – сприйняттям безпроцентного періоду як обов'язкового і невід'ємного елемента чисто кредитної схеми. Можливо, також впливає і те, що карти American Express, які мають єдиного емітента, є розрахунковими [142, с.155].



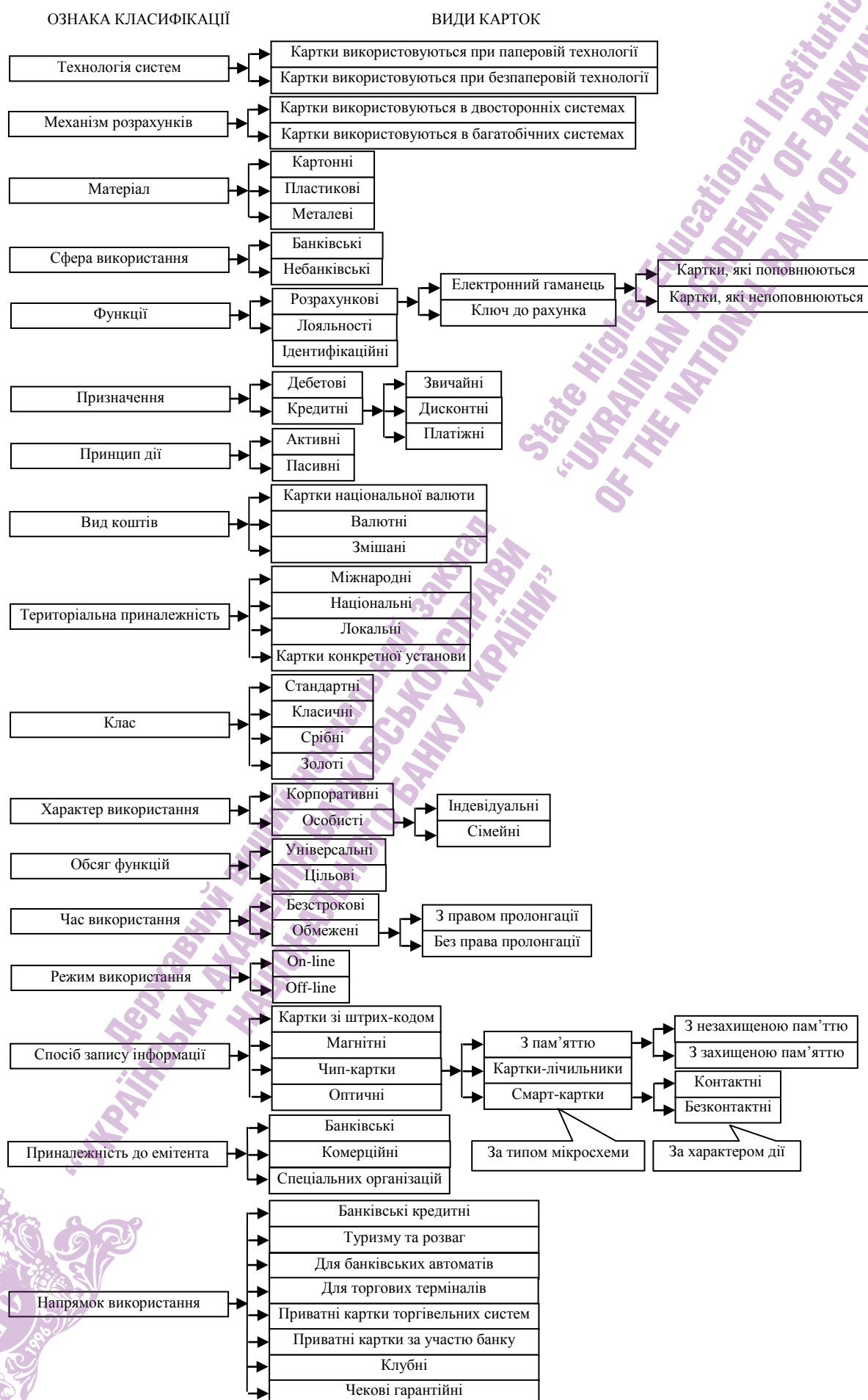


Рис. 1.1. Класифікація картокових платіжних інструментів.

За дебетовою схемою власник дебетової картки повинний заздалегідь внести на свій рахунок у банку-емітенті деяку суму. Її розмір і визначає ліміт доступних коштів. При здійсненні розрахунків з використанням картки синхронно зменшується і ліміт. Контроль ліміту здійснюється при проведенні авторизації, що при використанні дебетової картки є обов'язковою завжди. Для поновлення (чи збільшення) ліміту власнику картки необхідно знову внести кошти на свій рахунок.

У дебетовій схемі переказ грошей ініціюється підприємством торгівлі - стрілка 1, 2. Одержавши наказ про зняття грошей з рахунка клієнта, банк-емітент дебетує рахунок клієнта і кредитує коррахунок банку-еквайра - стрілка 3. Клієнт одержує виписку з рахунка - стрілка 4. Підприємство торгівлі одержує повідомлення про зарахування грошей - стрілка 5.

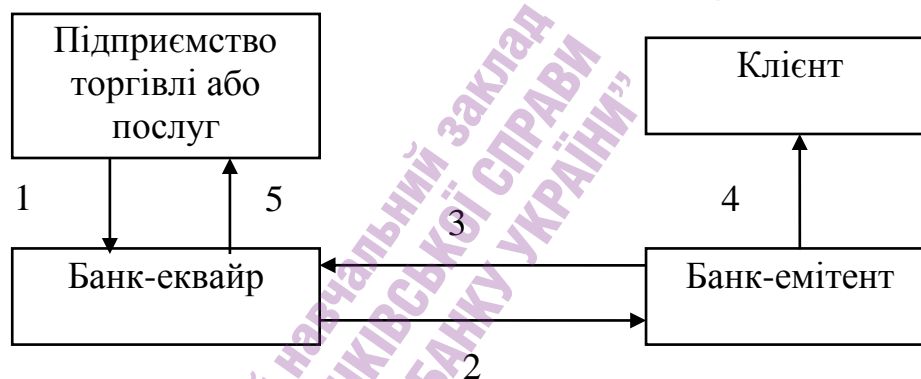


Рис. 1.2. Дебетова схема розрахунків

За кредитною схемою для забезпечення платежів власник картки спочатку може не вносити кошти, а одержати в банку-емітенті кредит. Подібна схема реалізується при оплаті за допомогою кредитної картки. У цьому випадку ліміт пов'язаний з величиною наданого кредиту, у рамках якого власник картки може витратити кошти. Кредит може бути як одноразовим, так і поновлюваним. Поновлення кредиту в залежності від договору з власником картки відбувається після погашення всієї суми заборгованості, або деякої її частини.

При кредитній схемі розрахунків ініціатором платежу виступає власник картки - стрілка 1. За його розпорядженням банк-емітент посилає банку-еквайру розпорядження про кредитування рахунка підприємства торгівлі (бенефіціар) і дебетування власного коррахунка - стрілка 2. Учасники оповіщаються про

проведену операцію - стрілки - 3, 4.

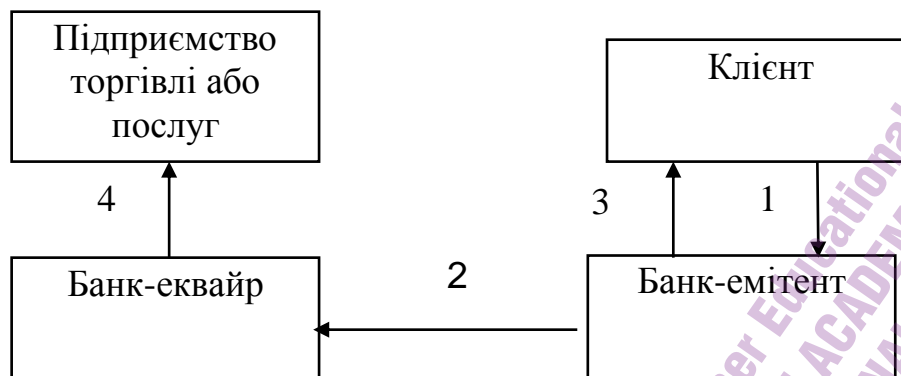


Рис. 1.3. Кредитна схема розрахунків

З фінансової точки зору кредитна картка виконує дві функції: зручного платіжного засобу і засобу одержання кредиту [146].

Кредитна схема передбачає нульовий вихідний залишок на картковому рахунку. Всі операції з картою записуються на кредит, що власник картки повинний погашати на визначених умовах. Фактично клієнту видається позичка з автоматично поновлюваним лімітом, тобто клієнти, що мають кредитні карти, можуть здійснювати покупки на суми, які не перевищують розмір наданого ліміту. Середній прибуток банку від використання кредитних карток до суми вкладеного капіталу складає близько 30%.

Розглянемо схему, за якою працює карткова платіжна система, що використовує як платіжний інструмент кредитну картку. Необхідно відзначити, що платіжні операції за допомогою інших видів пластикових карток можна також представити у виді такої схеми, але не забуваючи про деяку їхню специфіку [100; 101].

1. Клієнт банку представляє в банк заявку на одержання банківської кредитної картки. Форма заявки визначається банком. Інформація, приведена клієнтом, використовуються банком для оцінки кредитоспроможності клієнта і визначення величини встановлюваного ліміту.

2. При позитивному рішенні питання банк відкриває клієнту спеціальний картковий рахунок. Одночасно виготовляється персональна пластикова картка, на яку заноситься необхідна інформація: прізвище й ім'я власника, номер карткового

рахунка, термін дії картки.

3. Банк-емітент встановлює два види обмежень: на загальний кредитний ліміт суми непогашеної заборгованості за картковим рахунком, що повинний дотримуватися протягом усього періоду дії картки і; на разовий ліміт на суму однієї покупки. Різним клієнтам встановлюються різні кредитні ліміти відповідно до прийнятих банком стандартів кредитоспроможності.

4. Власник карти для одержання товару чи послуги пред'являє її в платіжному терміналі торгової або сервісної точки.

5. Торгове чи сервісне підприємство повинне зробити запит у центр авторизації (банка-емітента) про дозвіл на проведення платіжної операції, про підтвердження повноважень пред'явника картки і його фінансові можливості. При цьому воно повідомляє номер рахунка власника картки, кінцевий термін її дії, номер свого рахунка і суму платіжної операції. Технологія авторизації залежить від схеми платіжної системи, типу картки і технічної оснащеності точки обслуговування. Традиційно авторизація проводиться за телефонною мережею (голосова авторизація) чи автоматично через електронний термінал. Коли картка вставляється в POS-термінал дані з неї зчитуються і касиром вводиться сума платежу, а власником картки зі спеціальної клавіатури - секретний Пін-код (ПІН - Персональний Ідентифікаційний Номер) [97].

6. Потім цей термінал здійснює авторизацію. При наявності спеціальних касових терміналів авторизація проводиться по кожній угоді в режимі реального часу, встановлюючи зв'язок з базою даних платіжної системи (on-line). У цих випадках ліміт на одну операцію не враховується. Або здійснюється додатковий обмін даними із самою картою (off-line авторизація). У випадку видачі готівки процедура носить аналогічний характер лише з тією особливістю, що гроші в автоматичному режимі видаються спеціальним пристроєм - банкоматом, що і проводить авторизацію.

Операція може бути заборонена через те, що картка оголошена зниклою чи украденою; клієнт вичерпав свій ліміт чи ліміт кредитування, істотно прострочив час платежів і його рахунок анульований; номер картки є в стоп-листі. Банк-еквайр

також може висловити бажання, щоб підприємство торгівлі звірило підпис на торговому векселі і на зворотній стороні картки. Якщо торгівельне підприємство не виконало всіх передбачених правил контролю, то можливі збитки буде нести воно саме.

7. Одержавши дозвіл за допомогою відповідного коду, переданого по комп'ютерній мережі, підприємство відпускає клієнту товар і друкує сліп (квитанцію на оплату), на якому за допомогою спеціального пристрою друкується інформація з картки (номер картки, код і координати підприємства, сума платіжної операції). Цей процес має назву імпринтинг. Власник картки підписує цей рахунок. Сліп виготовляється в трьох екземплярах. Перший екземпляр залишається у торгового підприємства, другий одержує клієнт, а третій відсилається банку-еквайру, що обслуговує торгове підприємство.

8. Щодня, або в інші встановлені терміни, банк-еквайр одержує від підприємства торгівлі чи послуг торгові рахунки, що розглядаються ним як еквівалент грошових сум, що підлягають негайному зарахуванню на рахунок підприємства торгівлі. Одержавши від банку-еквайера грошове відшкодування, підприємство торгівлі чи послуг може відразу ж використовувати ці гроші незалежно від того, чи відшкодує покупець в майбутньому суму своєї покупки банку-емітенту. Виключення робиться лише в тих випадках, коли покупка зроблена з порушенням установлених правил за свідомою участю підприємства торгівлі чи послуг. При оплаті рахунків з підприємства торгівлі утримується особлива комісія (дисконт) у розмірі від 2 - 5% від суми угоди. Банк-еквайр безпосередньо чи через розрахунковий банк отримує кошти від банку-емітента, що розраховується з власником карти через картковий рахунок.

9. Наприкінці кожного місяця банк-емітент здійснює процедуру біллінга, тобто надсилає власнику картки спеціальну виписку з його карткового рахунка з зазначенням всіх операцій, зроблених за цей період, а так само сум (комісійних зборів) і термінів погашення заборгованості. Протягом пільгового періоду 25-30 календарних днів після надсилання клієнту щомісячної виписки по картковому рахунку відсотки на суму кредиту (боргу) не нараховуються, але необхідно

обов'язково оплатити мінімальну суму, рівну 10% боргу. По проходженні цього терміну на неоплачену частину боргу починають щодня нараховувати відсотки з розрахунку 20% річних. За безготівкову оплату товарів і послуг банк комісію не стягує, а за кожне одержання готівки стягується 2%. Природно, що банк не може дозволити клієнту витратити нескінченні суми і тому встановлює щомісячний кредитний ліміт. Розмір ліміту визначається виходячи з заможності клієнта і його щомісячних доходів [4, с.6].

Процесингова компанія здійснює в електронній формі повний супровід усіх проведених операцій, включаючи рух комісійних.

Необхідно зазначити, що на Україні практично зовсім відсутні телекомунікаційні мережі і технічні засоби прийому карток, що є обов'язковим елементом системи дебетових карток. В результаті ж використання паперової технології, яка більш пристосована для кредитних карток, картки, що емітуються українськими банками в основному не є чисто дебетовими. Вони допускають можливість овердрафта (перевитрати коштів) по рахунку. Щоб уникнути несанкціонованого кредитування, банки вводять обов'язкові страхові депозити, що використовуються для погашення овердрафта у випадку його виникнення.



Рис. 1.4. Схема здійснення платежів при використанні магнітної картки

1. Оплата покупки (введення картки у зчитувальний пристрій; три копії торговельного чека);
2. Запит про можливість кредитування клієнта (в режимі “on-line”);
3. Перевірка платоспроможності (в режимі “on-line”);
4. Підтвердження платоспроможності (в режимі “on-line”);
5. Передача торговельного чека;
6. Розрахунки між банками;
7. Розрахунки між банками;
8. Розрахунки підприємства торгівлі з банком;
9. Розрахунки власника картки з емітентом.

Слід зазначити, що застосування для фінансових операцій карток із магнітною смугою потребує великого обсягу організаційно-технічних заходів і рішень з метою мінімізації ризику і можливих втрат. Необхідно проводити більшість фінансових операцій у режимі on-line, що потребує наявності надійного зв'язку пунктів сервісу з центром авторизації. Крім того, можуть бути застосовані додаткові засоби персоніфікації карток [139].

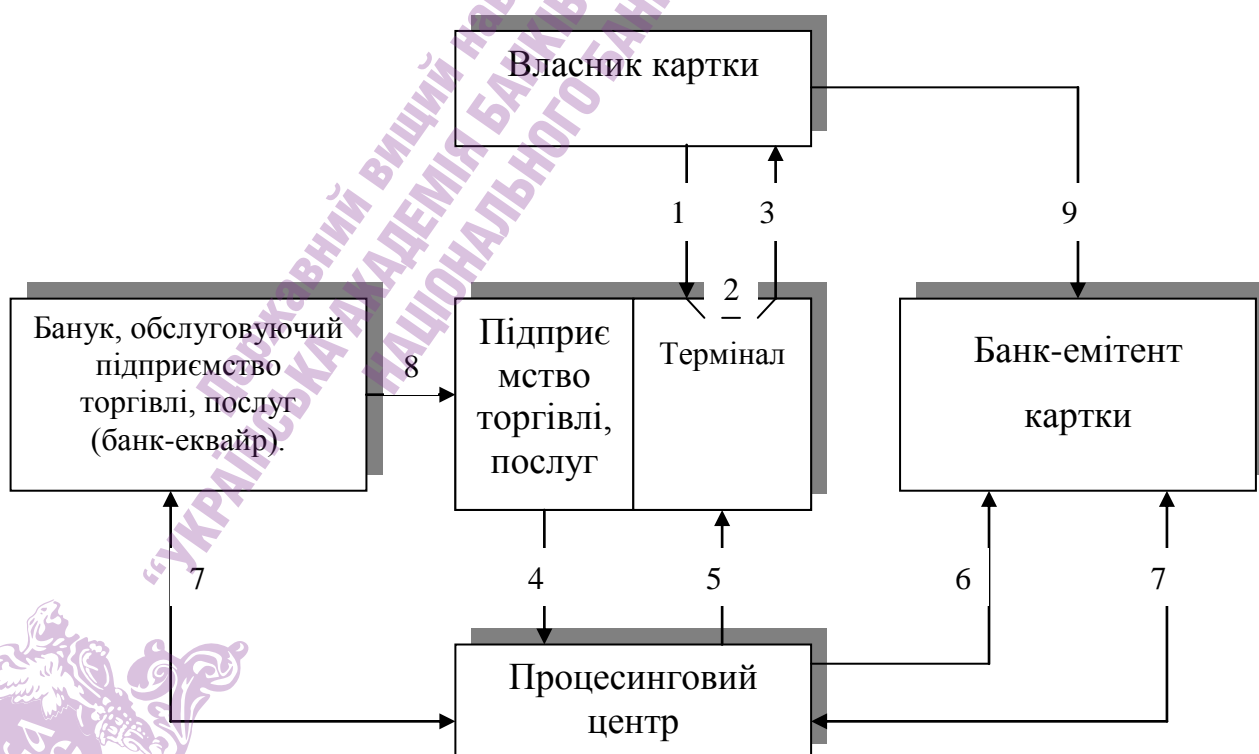


Рис. 1.5. Схема здійснення платежів при використанні електронної картки

1. Введення PIN – коду і суми покупки по картці;
2. Ідентифікація і перевірка платоспроможності картки (ліміт “чорний список” (список викрадених, втрачених карток) і ін. (в режимі “on line”);
3. Списання суми покупки з картки (в режимі “on line”);
4. Інформація про здійснені операції (в режимі “on line”);
5. Відновлення “чорного списку”;
6. Реєстр операцій;
7. Розрахунки між банками;
8. Розрахунки банку з торгівельним підприємством;
9. Розрахунки власника картки з емітентом.

Отже, для того, щоб мати можливість користуватися смарт-карткою, клієнт повинен завантажити її із свого рахунка на банківському терміналі. Всі транзакції відбуваються в режимі OFF-LINE у процесі діалогу "картка - термінал" або "картка клієнта - картка продавця". Така система є майже цілком безпечною через високий ступінь захищеності чіпа і повну дебетову схему розрахунків. Крім того, хоча сама картка є істотно дорожчою за звичайну, система в процесі функціонування виявляється навіть дешевшою за рахунок того, що в режимі OFF-LINE не використовується навантаження на телекомунікації. Безсумнівно, майбутнє – за подібними системами [143].

Таблиця 1.1

Послуги, що одержуються клієнтом при користуванні різноманітними видами карток.

Види послуг, що надаються	Кредитні картки	Картки з лімітованим терміном кредиту	Картки оплати окремих товарів і послуг	Дебетові картки	Картки для банківських автоматів
Платіж по картці за товар (послуги) за рахунок кредиту	++	++	-	+	+
Одержання готівки в автоматі	+	-	-	++	++

Одержання готівки в банку	++	-	-	++	++
Внесення грошей на депозитний рахунок через автомат	+	-	-	+	++
Переказ грошей з одного рахунку на інший (в одному банку) через автомат	+	-	-	+	++
Автоматичне одержання довідки про стан рахунку (в будь-який день)	++	-	-	++	++

Знак «++» (табл. 1.1) показує, що надана власникам послуга забезпечується всіма картками відповідного типу.

Знак «+» показує, що послуга забезпечується не всіма картками відповідного типу.

Знак «-» показує, що послуга забезпечується не всіма картками відповідного типу.

Як видно (табл. 1.1), найбільший спектр послуг клієнт може отримати, використовуючи кредитні картки, що виконують як функції дебетових карток, так і карток для різноманітного роду банківських автоматів.

Таким чином, смарт-картки є найбільш перспективним типом пластикових карток як із погляду функціональних можливостей (багатофункціональність) так і з погляду захищеності. Перевагою таких карток є великий обсяг збереженої інформації, стійкість до підробки і можливість різноманітного використання, тобто вони дозволяють збільшити і урізноманітнити пакет послуг, наданих клієнту. При цьому платіжній системі та банкам, що входять до неї, технологія на основі смарт-карток обійдеться дешевше за рахунок зменшення збитків від шахрайства і зниження витрат на авторизацію і зв'язок. Використання смарт-карток дасть можливість проводити за їх допомогою дрібні платежі населення, що не підпадають під поле діяльності кредитних і дебетових карток через високу вартість трансакцій.

1.3. Аналіз варіантів участі банку у використанні платіжних систем

Банк, що уклав угоду з платіжною системою і одержав відповідну ліцензію, може виконувати дві функції. По-перше, він може виступати емітентом пластикових карток даної системи, прийнятих до оплати усіма іншими банками-учасниками. По-друге, він може виконувати функції банку-еквайра, що обслуговує підприємства, які приймають до оплати картки даної системи, випущені іншими емітентами, і приймати ці картки для видічі готівки у своїх відділеннях.

Для власника картки найважливіше - це умови, на яких обслуговується його картковий рахунок, тобто те, що в банках називається платіжною (розрахунковою) схемою. А оскільки для клієнта визначальним є ця сама платіжна схема, а не колір чи кількість магнітних смужок на зворотній стороні картки, остільки і для банків грамотна побудова привабливої платіжної схеми є найважливішим чинником ефективності карткової програми [98, с.96-98].

Залежно від кількості учасників та масштабів діяльності платіжні системи можна поділити на: міжбанківські та локальні системи.

Міжбанківські платіжні системи підрозділяють на: регіональні, національні та міжнародні.

Обслуговування карток інших банків і платіжних систем.

Це сама нижня ступінь, при якій банк у своїх відділеннях, пунктах обміну валют видає готівку власникам карток, випущених іншими банками чи платіжними системами. Ця форма роботи не вимагає практично ніяких капіталовкладень і участі фахівців карткового бізнесу. Зате банк може одержувати деякі доходи, що відчисляються йому банком-емітентом карток чи членом платіжної системи, що обробляє ці операції.

Поширення карток інших банків.

Цю ступінь необхідно відрізнити від більш високої - емісії карток платіжних систем, про яку мова йтиме нижче. Банк, що поширює картки, укладає з емітентом агентську угоду, відповідно до якої видає своїм клієнтам емітовані «чужі» картки, веде всі розрахунки з клієнтами й одержує за це деякі доходи від емітента.

Ця ступінь роботи також не вимагає спеціальних капіталовкладень. Витрати в банку з'являються тільки в зв'язку з появою клієнта, за рахунок якого вони відразу ж і компенсуються. Фактично всі попередні витрати несе в цьому випадку емітент.

Ця ступінь роботи найбільш доцільна для невеликих і середніх банків, яким важко швидко набрати кілька тисяч власників карток, за рахунок обслуговування яких банк тільки і може окупити в розумний термін повномасштабну карткову програму більш високого рівня.

Емісія карток платіжних систем.

Випуск карток у вже діючі платіжні системи. Робота на цій ступені вимагає висококваліфікованих фахівців не тільки при реалізації, але вже при плануванні програми.

Повне членство в платіжній системі.

Під цим мається на увазі не тільки випуск карток якої-небудь платіжної системи, але і робота з розвитку і підтримки комерційної мережі цієї системи, тобто підписання договорів з магазинами, ресторанами й іншими комерційними точками, що приймають картку як платіжний засіб. Ця ступінь вимагає не тільки фахівців з карток у цілому, але припускає вже і спеціалізацію усередині підрозділу, що займається картками.

Робота в першому рівні платіжної системи.

Така карткова програма має на увазі, що банк не тільки сам упевнено реалізує повномасштабну карткову програму, але й обслуговує банки другого рівня, тобто, дає авторизацію, приймає й обробляє інформацію про проведені в них карткові операції і робить від їхнього імені розрахунки з платіжною системою.

Створення своєї платіжної системи.

Це вищий рівень роботи з картками. Український ринок ще фактично не готовий до запуску подібних систем. В Україні вже існують невеликі регіональні варіанти локальних платіжних систем, але наврядче одному комерційному банку, навіть дуже великому, вдасться створити що-небудь глобальне, міжрегіональне. Вирішальне слово залишається за Національним банком України і треба сказати, що роботи в цьому напрямку ним уже ведуться.

Таким чином, доцільно виділити три шляхи, за якими може рухатися банк, обираючи стратегію використання технологій безготівкових електронних розрахунків.

1. Створення й експлуатація незалежної власної мережі обслуговування.
2. Участь у міжнародних системах.
3. Участь на часткових умовах у спільній системі обігу банківських карток.

Недолік створення власної мережі полягає в тому, що її маркетинг вимагає великих витрат, обсяг її операцій обмежений, тому що вона здатна обслуговувати тільки операції власників карток визначеного виду, що проходять через дану платіжну систему. У результаті період окупності може виявитися тривалим, а масштаби системи обмеженими. Цей проект під силу тільки найбільшим банкам [102].

Участь у міжнародних системах (VISA, American Express, EuroCard, Diners Club і ін.) має наступні особливості: значний вступний внесок; необхідність тримати великий обсяг страхових депозитів у закордонних банках; відсутність єдиного українського процесингового центру по міжнародних картках, а отже, необхідність здійснення всіх платежів через закордонні системи, комісія яких може досягати 2%; обмежений ринок як клієнтів, так і точок обслуговування, що робить цей спосіб достатньо складним і практично безприбутковим.

При створенні спільної системи організаційна структура і специфічні деталі функціонування мережі визначаються банками-учасниками.

Схема за участю одного банку.

Найпростішим варіантом є картка, випущена одним банком. Приклад такої схеми - "закрита" (локальна) платіжна система. При такій схемі проводиться випуск картки для організації внутрікорпоративних безготівкових розрахунків для працівників одного банку або підприємства, картки для розрахунків у межах одного міста або так званих бензинових карток для розрахунків на автозаправних станціях. Цей варіант може використовуватися в якості "пілотного" проекту для банків або компаній, що, перш ніж прийняти рішення про впровадження повномасштабної платіжної системи, хочуть вивчити її можливості на прикладі експлуатації

невеликого проекту.

Зазначена система безготівкових розрахунків передбачає три основних учасники: банк-емітент (банк, що випускає платіжні карти), пункт обслуговування та власник картки [4].

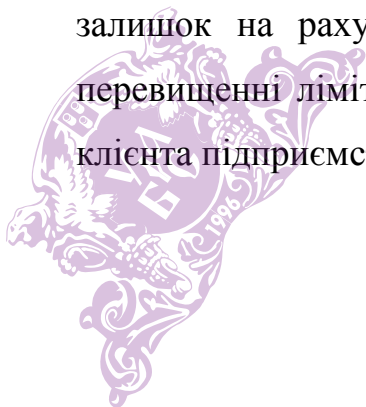
У банківській системі пунктом обслуговування може бути не тільки магазин, але і відділення банку, а наданою послугою - видача готівки. Клієнт, прийшовши в пункт обслуговування, будь то магазин або відділення банку, і, пред'явивши картку, одержує товар або послугу в обмін на квитанцію, що звичайно зветься сліпом (від англ. SLIP - бланк).

На сліпі фіксується номер картки, код і координати пункту обслуговування, сума товару (послуги), дата операції, після чого сліп підписується як власником картки, так і продавцем (касиром). Власник картки ставить свій підпис під заявою, виконаною на сліпі типографським способом, зміст якого полягає в тім, що він зобов'язується сплатити зазначену суму за допомогою банка-емітента.

Для запобігання шахрайства з картами (украдена або загублена), касир пункту обслуговування зобов'язаний перевірити перед роботою з цією картою стоп-лист.

Пункт обслуговування представляє сліп емітенту і на його підставі одержує грошове відшкодування в безготівковій формі. Емітент виставляє рахунок власнику картки і кредитує його, згодом одержуючи від нього оплату. У багатьох платіжних схемах емітент автоматично стягує суму операції з рахунка власника картки на підставі його попереднього доручення. Таке попереднє доручення або дозвіл вноситься в договір, що укладається між емітентом і клієнтом при видачі останньому картки [53, с.144-163].

У зазначеній схемі є ряд недоліків, самим істотним з яких, на нашу думку, є той, що деякі несумлінні клієнти намагаються оплатити суму, яка перевищує їхній залишок на рахунку або розмір відкритого для них емітентом кредиту. При перевищенні лімітної суми або у випадку виникнення сумніву в істинності особи клієнта підприємство зобов'язане провести процес авторизації.



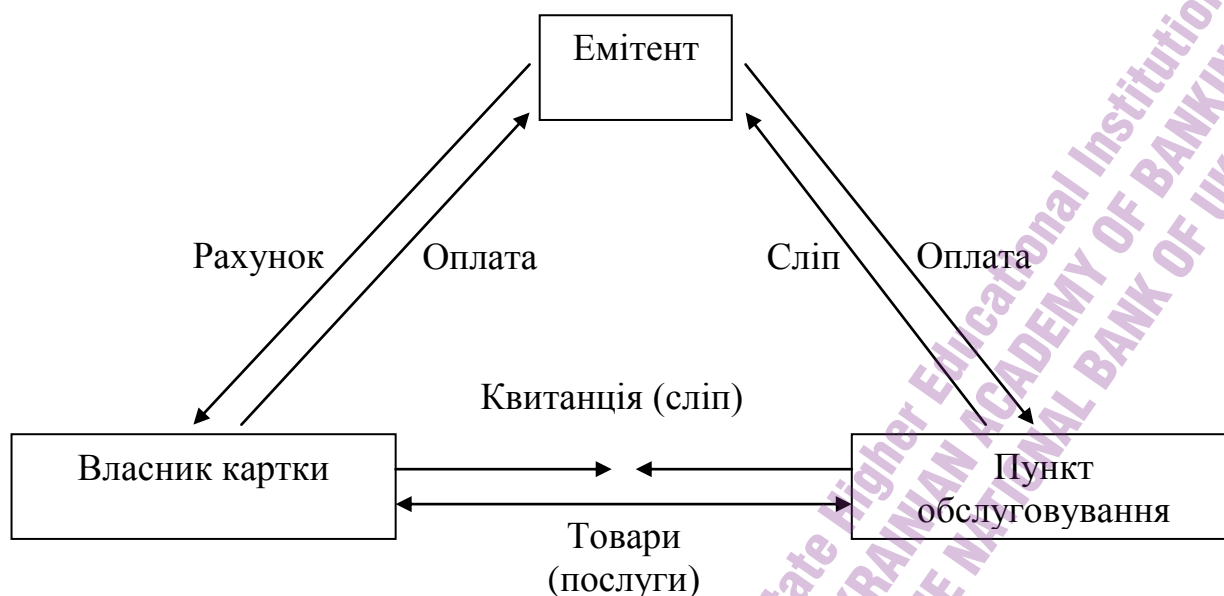


Рис. 1.6. Схема руху документарних і грошових потоків між учасниками локальної системи при використанні магнітної картки

Але проблема ще й у тім, що картка може бути загублена або украдена, і нею скористається нечесна людина або злочинець. Виходячи з цих розумінь, емітент звичайно вводить процедуру авторизації.

Авторизація - дозвіл, який повинен одержати в організації-емітенті співробітник пункту обслуговування під час оформлення операції з продажу або видачі готівки з картки. Авторизаційний запит звичайно включає номер картки, термін її дії і суму операції, а також іноді деяку іншу інформацію, пов'язану з забезпеченням безпеки операції. Практично завжди авторизаційний центр лише підтверджує можливість або неможливість оплати даною картою суми, що необхідна для сплати за товари або послуги. За тими ж розуміннями безпеки і таємниці вкладу в авторизаційному запиті не фігурує ім'я власника картки і його залишок на рахунку.

Але для клієнта бажано, щоб така картка приймалася в можливо більшій кількості комерційних точок і банківських установ. А бажання клієнта найважливіший чинник для пошуку шляхів задоволення цього попиту. Тим більше, що зі збільшенням кількості пунктів обслуговування зростають і доходи самого емітента. Так у картковому бізнесі виникає потреба в створенні максимально

розгалуженої системи [128; 129; 130].

З іншого боку, якщо мати справу з торгівлею, то для неї важливо, скільки покупців уже мають такі картки. Виходить замкнуте коло: мало магазинів - нецікаво клієнтам, мало клієнтів - нецікаво магазинам.

З приведених вище міркувань і питань випливає, щонайменше, два висновки.

По-перше, картковий бізнес складається з двох тісно взаємозалежних і взаємопов'язаних частин: клієнти-власники карток і комерційна мережа, у якій дані картки приймаються як платіжний засіб. У зв'язку з цим у більш вигідній ситуації серед інших комерційних компаній знаходяться саме банки, оскільки в них є і те, і інше.

По-друге, одного банку, навіть дуже великого, для створення конкурентноздатної системи недостатньо, краще об'єднатися декількома банками. Неважко здогадатися, що це також дешевше і ефективніше для самих банків, і останнє, як правило, переважає розуміння конкуренції або престижу. Так з'являється картка з єдиною назвою, емблемою і виготовлена в єдиному стандарті, що, проте, має своєрідний дизайн і логотип банку, що її випустив.

Саме цим шляхом розвивалися Visa та MasterCard/EuroCard, що завоювали близько 70% світового карткового ринку. Цей же шлях обрали російські СТБ Карт, Юнион Кард, а також ряд платіжних систем України [70; 77, с.127; 78, с.143].

Схема за участю декількох банків

Це "відкрита" платіжна система з декількома емітентами карток. У такій міжбанківській асоціації, навіть на перший погляд, необхідна сполучна ланка - організація, що проводила б розрахунки між емітентами. Адже клієнт одного банку може прийти за покупкою в магазин, що обслуговується іншим банком. І в цьому випадку усі зацікавлені, щоб оплата картою не просто відбулася, але і всі розрахунки були зроблені максимально швидко. Це можна здійснити, тільки маючи єдиний центр, що обробляє операції, тобто здійснює процесинг. Така центральна процесингова компанія може виконувати в платіжній системі ще й інші важливі функції, наприклад, авторизацію. Таким чином, у розвинуту платіжну систему входять: банки-емітенти карток, банки-еквайри (власники комерційної мережі, що

працюють з магазинами), магазини й інші сервісні точки, розрахункові (клірингові) банки, центральна і регіональні компанії, що обробляють операції (процесингові компанії), клієнти (користувачі карток).

Отже, говорячи про організацію великої платіжної системи, заснованої на банківських картках, необхідно постійно пам'ятати, що в будь-якій операції платежу, здійсненої за допомогою картки, приводиться в дію ланцюжок, який зображено на рисунку 1.7.

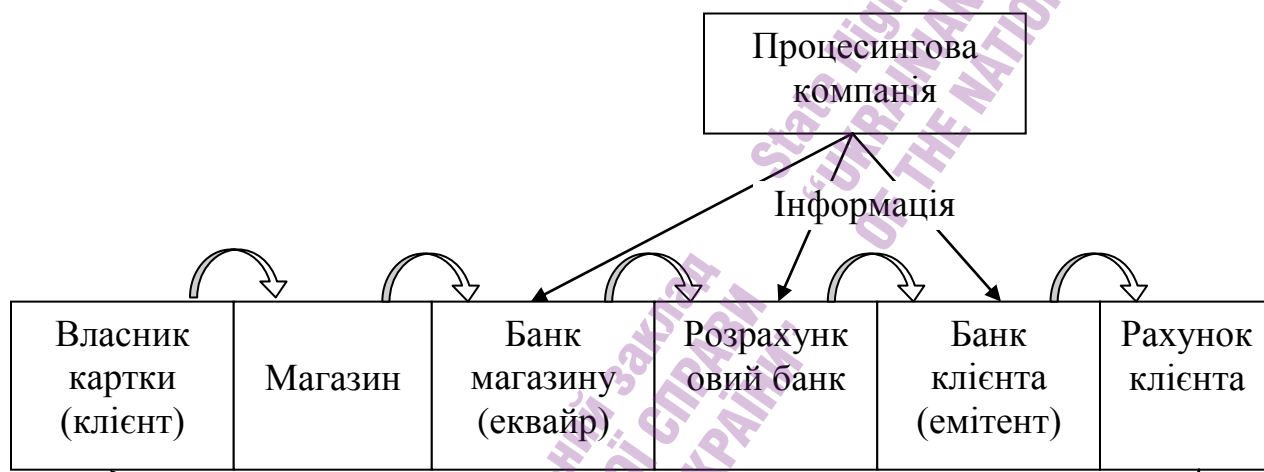


Рис. 1.7. Схема взаємин між учасниками платіжної системи

Власник картки одержує від магазину покупку ніби в кредит. Магазин, пред'явивши сліп, одержує від свого банку грошове відшкодування покупки.

Банк магазина безпосередньо або через розрахунковий банк платіжної системи одержує цю же суму від банку-емітента даної картки. Нарешті, банк-емітент розраховується з клієнтом через його рахунок. Як можна помітити, цей ланцюжок починається і закінчується на клієнті, перетворюючи його в кільце. Іноді (на Україні це найбільш поширено) цей ланцюжок може мати вигляд схеми, зазначеної вище, тому що і магазин, і клієнт мають рахунок у тому самому банку. Це відбувається через те, що в даному регіоні в цій платіжній системі працює тільки один банк. У таких випадках банк може сам виконувати усі функції платіжної системи.

Значний інтерес викликає використання для оплати пластикових карток, за допомогою яких проводяться реальні розрахунки. Для забезпечення більшої надійності можливо використовувати у своїх схемах так званий “цифровий підпис”.

Для підтвердження оплати треба застосовувати різноманітні ідентифікатори користувача і паролі. Для здійснення таких розрахунків необхідно встановити спеціальне програмне забезпечення.

При реєстрації підприємство підписує з банком договір і одержує спеціальний ідентифікатор (наприклад, ключову дискету, захищену засобами криптографічного захисту, яка серед всього іншого містить таємний ключ для формування електронного цифрового підпису).

Розглянемо одну з можливих схем розрахунків через Internet з використанням платіжних карток. У цій схемі можуть брати участь клієнти, торговці (які уклали договір з підприємством-організатором системи), банк-емітент (банк, що визнав картку), банк-еквайр (уповноважений банк, який здійснює первинне оброблення переказів). Крім цього, в системі задіяні програмно-технічні комплекси (наприклад, процесинговий центр), які проводять шифрування (розшифрування) даних і забезпечують безпеку проведення розрахунків.

Розрахунки здійснюються в такій послідовності:

1. Покупець (який зареєстрував свою картку в банку з використанням мережі Internet) формує замовлення і визначає спосіб оплати замовлення з використанням картки, підтверджуючи тим самим згоду на здійснення такої оплати.
2. Торгівельний сервер з використанням спеціального програмного забезпечення звіряє дані покупця з базою даних, отриманою з банка-емітента.
3. У випадку позитивного результату торговець приймає замовлення до виконання і повідомляє про це покупця.
4. Замовлення відвантажується (доставляється) покупцю.
5. При одержанні документа, що підтверджує одержання покупцем товару, торговець повідомляє про це торговий сервер, який з використанням даних процесингового центру в подальшому керує здійсненням переказу грошей з рахунка клієнта на користь торговця.

Зазначена схема є досить вигідною і надійною як для торговця, який має гарантію здійснення платежу, так і для покупця, гроші якого списуються після

фактичного одержання товару.

Найсерйознішою проблемою є те, що при використанні електронних розрахунків через Internet не залишається паперових “слідів”, які свідчать про здійснення угоди.

Проведемо порівняльний аналіз зарубіжних карткових платіжних систем.

Поширення карткових платіжних інструментів в Україні на сьогоднішній день значно відстає від закордонних економічно і технологічно розвинутих країн. Україна в набагато меншій мірі інтегрована в глобальні платіжні системи на базі сучасних комп'ютерних технологій [34, с.49]. Звичайно, і в нас уже є клієнти міжнародних платіжних систем Visa, Mastercard і ін., але їхня кількість не йде ні в яке порівняння з тим, що є за кордоном. Тим цікавіше простежити світовий досвід цієї галузі банківського бізнесу, щоб спробувати зрозуміти, на якій стадії знаходимося ми зараз.

Visa International (абр. Visa) - найбільша міжнародна платіжна система як за кількістю карток, так і за оборотами (більш 300 млн. карток, оборот у 1994 році близько 631 млрд. дол.). Доля на світовому ринку більше 50 %. Visa побудована за принципом асоціації фінансових організацій з різних країн. Організаційний принцип - неприбуткова корпорація. Члени асоціації одночасно є її співвласниками. Більше 19 тисяч членів - найбільших світових фінансових організацій. Керуючий орган - Рада Директорів, що обирається з числа найбільш активних членів (залежно від обсягу операцій і числа випущених карток), і складається з 6 регіональних рад в Азії, Канаді, Центральній і Східній Європі, Середньому Сході і Африці, Європейському Союзі, Латинської Америки і в США. Рада Директорів затверджує президента.

Таблиця 1.2

Основні показники платіжної системи VISA International. у 2001 р.

Показники	Обсяг
Загальна кількість карток “VISA”	489,8 млн. шт.
Щорічні витрати держателів карток	881,8 млрд. дол. США
Загальна кількість операцій по карткам “VISA”	10,8 млрд.

Загальна кількість пунктів прийому карток "VISA"	13 млн.
Загальна кількість банківських офісів, які надають послуги держателям карток "VISA"	354 500 шт.
Кількість банкоматів, якими користуються держателі карток "VISA"	282 900 шт.
Кількість банкоматів, якими можуть користуватися держателі карток "VISA/plus"	246 400 шт.
Загальна кількість банкоматів	284 900 шт.
Кількість банків-членів корпорації "VISA"	20 000 шт.

Види карток платіжної системи "VISA": "Плас", "Інтерлінк", "Електрон", "Віза класік", "Віза бізнес", "Віза преміум".

Перші три – це дебетові картки для банкоматів і торгових терміналів. Останні складають функції кредитної та дебетової картки. При цьому, українські банки емітують останні чотири види карток.

Europay/Mastercard - консорціум, що складається з двох компаній. Це друга компанія на світовому картковому ринку - приблизно 30 % від загальної кількості емітованих в світі карток. В капіталі компанії приймають участь фінансові інститути 22 країн. Mastercard Int. повністю належить капітал фірми Cirrus System, інфраструктура якої налічує 224000 банківських автоматів для отримання готівки в 64 країнах світу. Компанії "Mastercard" належить 50% акціонерного капіталу компанії "Maestro International", яка контролює всесвітню систему електронних терміналів в торговельних точках, що працюють в автоматичному режимі. Емітовано карток в системі приблизно 370 млн. Кількість торговців близько 13 млн., мережа банкоматів – 250 тис. Внутрішня побудова компанії аналогічна Visa. Оголошено про придбання 51% компанії MONDEX.

Картки які випускаються системою: Прем'єр (Gold) – орієнтована на дуже багатих клієнтів, срібна (Business) – корпоративна картка, маскард (масова) – для широкого кола держателів, дебетові картки (Cirrus, Maestro) [30; 76, с.104].

American Express (абр. AmEx) - третя по величині компанія на ринку пластикових карток. Її частка на ринку становить приблизно 18 %. Компанія займається організацією туристичних поїздок і наданням різних послуг

мандрівникам, у тому числі і фінансових (дорожні чеки, кредитні картки). За структурою, AmEx - акціонерне товариство, акції котуються на нью-йоркській біржі. В Україні AmEx працює через "Приватбанк" (тільки випуск карток) та Укрінбанк. Платіжною системою випущено близько 33 млн. карток, які приймаються у 3,5 млн. підприємств по всьому світу (в основному - авіакомпанії, готелі, ресторани, дорожні магазини, прокат автомобілів). У 1996 році було підписано угоду з бельгійським банком Banksys про використання глобальної ліцензії для електронних платежів і електронної торгівлі. За цією угодою AmEx буде використовувати рішення PROTON як електронний гаманець.

Diners Club International (абр. DCI) - американська компанія, що спеціалізується, як і AmEx, на секторі ринку, що обслуговує відпочиваючих. Зараз 100% акцій компанії належить Citicorporation. З іншими країнами компанія працює через франчайзінг (організації, яким надані права на визначені території і, які створені, як правило, з участю місцевих фінансових організацій), і агентства (організації, що підписали з DCI агентські угоди). На території СНД таким агентом є АТ "КОКК". У вересні 1995 року у Росії був створений франчайзінг, що спеціалізується на випуску карток. Diners Club займає невелику долю на світовому ринку, приблизно 1,5 %. Випущено близько 7 млн. карток, які приймаються у 3 млн. торгових підприємств.

Jcb International – японська платіжна система. Картка, що випускається декількома великими японськими банками, в основному для використання в Японії, але приймається в всьому світі, в основному на базі агентських угод. За межами Японії випускається тільки у США і Великобританії, в основному для японців, що знаходяться у цих країнах. Не дивлячись на порівняно велику кількість карток - 37 млн. і – 3,9 млн. торговельних підприємств (1997) у 145 країнах, JCB займає невелику частину світового ринку - приблизно 40 млрд. доларів обороту, що відповідає приблизно 0,3 % загальносвітового обороту [4, с.13].



Порівняльні показники платіжних систем

Показники	Вид платіжної системи		
	Дебетова	Платіжна	Кредитна
Основні представники	VISA	American Express, Diners Club	VISA, EuroCard/ MasterCard,
Банківський рахунок клієнта	Звичайний, або спеціальний картковий	Звичайний і спеціальний кредитний	Звичайний і спеціальний кредитний
Ліміт кредитування	-	Щомісячний	Щомісячний
Термін погашення кредиту	-	Фіксований	Не передбачений, але передбачений мінімальний платіж
Безпроцентний період кредитування	-	Відсутній	Присутній
Платіж	Проводиться відразу	Відстрочка платежу	Відстрочка платежу
Щорічна плата	Присутня	Береться або виплачуються комісійні за проведення операції по кредитному рахунку	Береться або виплачуються комісійні за проведення операції по кредитному рахунку
Обмеження на розмір платежу	Відсутні	Присутні	Присутні

Асоціації, такі як Visa і MasterCard, виконують такі функції: видача ліцензій на випуск карток із логотипом асоціацій, охорона патентів і прав, розробка стандартів і правил ведення операцій, забезпечення належного функціонування національних і міжнародних систем авторизації і розрахунків, обмін фінансовою інформацією і переказ комісійних виплат між учасниками системи, дослідження, розробка нових платіжних продуктів, реклама та просування продукту на ринок.

За останнє десятиріччя поряд з системами-ветеранами на ринку з'явилися і нові системи.

Mondex - одна з найвідоміших систем у сфері чистих електронних грошей ка базі старт-карток. На чолі системи знаходиться компанія Mondex International. По

даним на кінець 1996 р. видано усього близько 10 000 карток. У середині листопада 1996 р. компанії MasterCard International і Mondex International підписали угоду про намір компанії MasterCard придбати контрольний пакет акцій компанії Mondex. Компанія MasterCard бере участь у розробці технологічної платформи компанії Mondex для інших продуктів на базі мікропроцесорних карток. Картка Mondex - це п'ятигиганцева мікропроцесорна картка, яка забезпечує person-to-person платіж.

Proton - це ще один із найвеликомасштабних на сьогоднішній день проектів впровадження "електронних грошей" на базі старт-картки, розроблений бельгійською компанією Banksys. Proton - це картки для дрібних покупок. Сьогодні вже 60 бельгійських банків використовують технологію Proton. На даний момент пілотні проекти запускаються в Канаді, Австралії, Швеції, Бразилії, Нідерландах і Швейцарії. Основні сфери використання "електронних грошей", на думку авторів проекту, такі: дрібні покупки в магазинах, покупки в торгових автоматах, паркування автомобілів, проїзд у суспільному транспорті, телефони-автомати. В кінці 1996 р. компанії Banksys і American Express оголосили про результати угоди, за якою остання одержує глобальну ліцензію на використання технології "електронних грошей" Proton. У 1997 р. American Express реалізувала відразу кілька пілотних проектів для іспиту.

CyberPlat - система моментальних платежів для електронної комерції в Інтернет на базі пластикової картки. Дана система розроблена фахівцями Банку "Платина" і фірми "Ініст" (Москва). Розрахунки в платіжній системі CyberPlat ведуться між трьома основними учасниками: покупцем, електронним інтернет-магазином і банком. Учасникам системи також надаються традиційні банківські послуги по розрахунково-касовому обслуговуванню. Клієнти системи CyberPlat можуть безпосередньо через Інтернет оформити платіжне доручення, що дозволяє виконати банківський переказ на будь-який рахунок в будь-якому російському банку. Переказ буде здійснений з рахунка клієнта в КБ "Платина". Таким чином, можна перевести кошти з системи CyberPlat на свій рахунок в будь-який інший банк або сплатити рахунки, наприклад, операторів стільникового зв'язку або Інтернет-провайдерів.

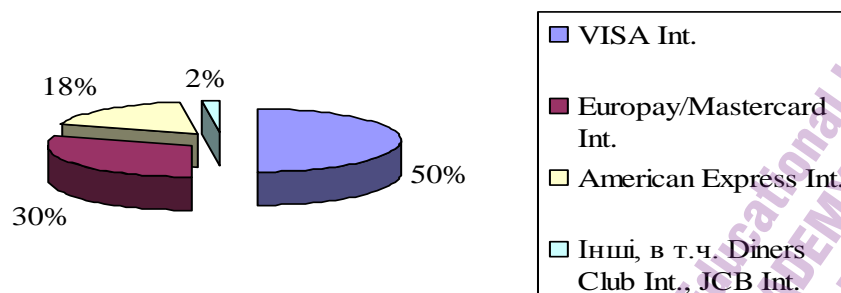


Рис.1.8. Структура міжнародного ринку платіжних карток

В цілому, необхідно зазначити, що досить тривале використання масових платіжних систем у світі закономірно призвело до певної уніфікації як ознак самих систем, також й вимог до власників карток. Зокрема, йдеться про такі спільні риси, як власне технологія виготовлення карток, обов'язкова ідентифікація користувача, перевірка чинності трансакції тощо. Це дозволяє виділити ці системи у окремий клас систем електронних платежів, тобто клас систем масових електронних платежів.

Беручи за основу досвід розвинених країн світу у цій сфері, Україна прийшла до використання поряд з традиційними безготівковими платіжними інструментами (чеками, платіжними дорученнями тощо) систем масових, тобто споживчих, платежів. Останнім словом тут є система масових та корпоративних платежів за товари та послуги за допомогою карткових платіжних інструментів [33].

Таким чином, автором зроблено аналіз можливості використання карткових платіжних інструментів за різними розрахунковими схемами та на різних рівнях участі в карткових платіжних системах. Основним висновком є те, що тільки правильно обрана та впроваджена схема розрахунків на основі карткових платіжних інструментів, а також продумана маркетингова стратегія зможе забезпечити банкам фінансову стійкість та стабільність на ринку карткових послуг.

При виборі платіжних систем та схем їх функціонування необхідно враховувати кілька головних вимог, які повинні задовольняти платіжні системи, щоб стати інструментом, здатним забезпечити життєдіяльність сучасної розвинутої

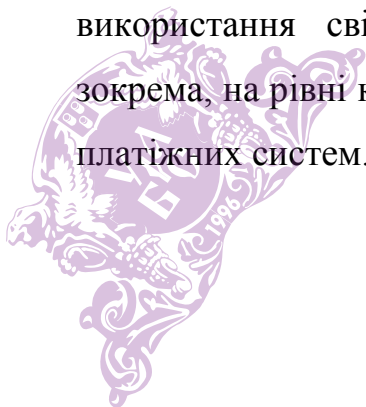
економіки. Відповідні характеристики платіжних систем визначаються залежно від ролі, яку виконує платіжна система, від організаційних, бухгалтерських, технологічних механізмів, які застосовуються, тощо. Ефективна платіжна система полегшує банкам активне управління ліквідними коштами, зменшуючи необхідність зберігання великих і часто різних за обсягом надлишкових резервів, що сприяє можливості фінансового програмування, прискорює та посилює вплив заходів щодо грошово-кредитної політики на економіку.

Отже, лише ті платіжні системи, які використовують найсучасніші досягнення техніки та найновітніші технології, можуть задовольнити найрізноманітніші вимоги користувачів карткових платіжних інструментів. Серед головних вимог, наявність яких вимагає від платіжної системи реальний запит економіки, перш за все зазначимо їх ефективність і надійність, оперативність, зручність і безпеку.

Таким чином, на прикладі всіх розглянутих систем, ми бачимо, що на сьогодні досить широкого розповсюдження на ринку банківських послуг може досягти майже кожна карткова платіжна система [20].

В ході аналізу світового досвіду створення та функціонування карткових платіжних систем, автором зроблено висновок, що відмінністю вітчизняного ринку карткових послуг є те, що в Україні не існує проблеми застарілих технологій і є можливість розвивати поряд з провідними країнами світу прогресивні мікропроцесорні карткові технології. Перспективними напрямками можна вважати створення як локальних, так і загальнонаціональних платіжних систем, а також участь у міжнародних карткових платіжних системах.

Продовжуючи аналіз тенденцій розвитку системи пластикових платіжних засобів, відзначимо, що основним аргументом для впровадження карток була їх зручність для користувача. Необхідним, на наш погляд, є творчий аналіз та використання світового досвіду запровадження карткових платіжних систем, зокрема, на рівні карткових платіжних асоціацій та загальнонаціональних карткових платіжних систем.



Висновки до розділу 1

З вищевикладеного слідує, що основними результатами розділу 1 є такі:

1. Проведений у розрізі визначення ймовірних шляхів виходу України з фінансово-економічної кризи аналіз основних видів електронної комерції дає підстави стверджувати, що одним із пріоритетних напрямків подолання фінансової кризи є підвищення фінансової стійкості банків за рахунок розвитку в країні платіжних систем, заснованих на картковій технології. В дисертації показано, що цей шлях лежить у руслі визначених стратегічних напрямків розвитку та вдосконалення економічної та фінансової системи країни, зокрема, це стосується грошового обігу та електронних платіжних систем.

2. На основі проведеного автором аналізу карткових платіжних інструментів зроблено висновок, що перспективним напрямком вдосконалення технології розрахунків є розробка принципово нових багатофункціональних карткових продуктів. До таких карткових платіжних інструментів в першу чергу необхідно віднести "електронні гаманці". Однак поки жоден з існуючих проектів "електронних гаманців" не є універсальним, тобто картка, яка використовується в інфраструктурі одного карткового проекту, не може обслуговуватися в інфраструктурі іншого проекту. Швидше за все, найбільш успішні проекти на основі смарт-карток будуть розвиватися самостійно, а не шляхом міграції традиційних кредитних/дебетових систем на мікропроцесорні картки.

3. Запропонована авторська систематизація щодо класифікації карткових інструментів за різними ознаками.

4. Аналіз карткових платіжних інструментів, який був проведений у розрізі їх використання у платіжних системах з різними розрахунковими схемами, виявив можливість використання різних платіжних інструментів, заснованих на картковій технології, але за умов продуманої стратегії розгортання карткового проекту.

5. Досліджено різні рівні участі банків та фінансових установ в проектах, які реалізуються з використанням карткових технологій.

6. Досліджено світовий досвід становлення провідних карткових платіжних

систем та можливість його використання при створенні в Україні національної системи масових електронних платежів.

7. Результати, які були отримані в розділі 1 дають змогу перейти до більш глибокого аналізу карткових платіжних систем, які функціонують в Україні, розробки теоретичних засад формування системи критеріїв та методики оцінки ефективності карткових платіжних інструментів, а також методичних засад впровадження кредитних лімітів в споживчому кредитуванні.

Основні положення, висновки та рекомендації, що містяться в розділі 1 дисертаційної роботи знайшли первинне своє відображення в наступних публікаціях: Коваленко В.В., Терехов Є.М. Карткові платіжні інструменти та сучасні тенденції розвитку грошово-кредитного ринку України // Вісник Української академії банківської справи. – 2002. – № 1. (12) - С. 64-68; Мельник Л.Г., Терехов Е.Н. Перспективы развития в Украине новых форм средств платежа (на примере пластиковых карточек) // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва (Міжнародний науковий журнал. 1999. – № 3). Зб. наукових праць СумДУ. – Суми: СумДУ, 1999. – С. 82–88; Терехов Е.Н. Электронная коммерция и перспективы её развития в Украине // Банківська система України: теорія і практика становлення: Збірник наукових праць: В 2 т. Т. 2. – Суми: ВВП “Мрія-1” ЛТД; Ініціатива, 1999. – С. 418-422.



РОЗДІЛ 2

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ КАРТКОВИХ ПЛАТІЖНИХ ІНСТРУМЕНТІВ

2.1. Аналіз карткових платіжних систем, що функціонують в Україні

Економічна й фінансова стійкість комерційних банків залежить від політичної стабільності. Ставлення держави до банківської діяльності, принципи державного регулювання банківської сфери, відносини власності, принципи земельної реформи, заходи щодо захисту підприємців не можуть не враховуватися, коли розглядається фінансова стійкість банку.

У силу встановленої законодавством системи грошового обігу розрахунки між юридичними особами, а також розрахунки за участю громадян, що пов'язані зі здійсненням ними підприємницької діяльності, проводяться в безготівковому порядку. У безготівкових розрахунках перехід грошей від платника до одержувача здійснюється не шляхом їхньої безпосередньої передачі, а шляхом грошових переказів через установи банку [68].

Оскільки при незбалансованій економіці рух великих готівкових грошових мас може викликати кризові ситуації, перехід коштів з безготівкової форми в готівкову досить жорстко контролюється державою, адже безготівкові грошові кошти досить рухливі. Поява електронних носіїв вартості призвела до появи нових правових проблем, при незмінній економічній природі новоявлених грошей.

Платіжні системи, що створюються банками для проведення розрахунково-кредитних операцій, регулюються Цивільним кодексом. Він установлює найбільш загальні правила для кредитних і розрахункових зобов'язань, що не можуть бути змінені іншими законами й іншими правовими актами. На відміну від банківських правил, що закріплюють імперативний характер відносин при здійсненні безготівкових розрахунків, Цивільний кодекс розширив можливість сторін установлювати права й обов'язки за своїм розсудом.

Законодавство не установлює визначених норм для створення, експлуатації,

управління, визначення відповідальності в платіжних системах. Усі відносини в платіжних системах носять договірний характер.

Ще нещодавно в Україні була майже відсутня нормативна база щодо проведення операцій із застосуванням пластикових карток. І спочатку розвитку у нас карткового бізнесу всі банки, що починали здійснювати ці операції, використовували лише досвід впровадження пластикових карток в інших країнах, а вже потім, користуючись своїм досвідом, враховуючи інтереси українського населення як своїх потенційних клієнтів, поступово вдосконалювали свою роботу із цим новим видом безготівкових розрахунків.

Перебудова економічної основи нашого суспільства і формування інструментів ринкової економіки, до яких можна віднести і нову форму безготівкових розрахунків на основі використання пластикових платіжних засобів, відбувається в умовах дефіциту правового регулювання [87]. Отже, необхідно створити повноцінне законодавче поле зі сталими правилами гри та відповідні умови для повноцінного кредитування населення, без будь-яких ризиків для фінансових установ і торгових підприємств, до максимуму зменшити регулювання створення середовища мешкання електронних грошей, відмінити сертифікацію електронних продуктів, користуючись при цьому існуючими стандартами у сфері екології, метрології, техніки безпеки, охорони здоров'я та міжнародними стандартами ISO.

В Україні обслуговування по пластикових платіжних засобах проводилося до моменту припинення існування СРСР відповідно до Інструкції Державного комітету СРСР по іноземному туризму "Про порядок надання обслуговування громадянам, держателям кредитних карток інофірм", затвердженої наказом №164 від 8 травня 1985 року і доповненням до неї від 21 червня 1991 року. Крім того, існували "Правила здійснення операцій із банківськими і кредитними картками" [96].

Початок правового регулювання використання банківських карток міжнародних платіжних систем в Україні припадає на 1994 рік, коли Україна Законом від 10.11.94 р. № 237/94-ВР ратифікувала Угоду про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-

членами, де передбачено таке: беручи участь у зазначеній Угоді, надаючи для підприємств країн - учасниць цієї Угоди режим найбільшого сприяння у створенні ними філій та/або дочірніх компаній на території України, які надають фінансові послуги, включаючи банківські, Україна протягом перехідного періоду (закінчився 14.06.99 р.) може продовжувати використовувати положення українських законів "Про систему валютного регулювання і валютного контролю", "Про банки і банківську діяльність" та інших [35; 37; 39; 44] щодо створення дочірніх компаній і філій компаній Співтовариства. У доповненні до Угоди встановлено, що фінансові послуги включають усі послуги, пов'язані з розрахунками і переказом грошей, у тому числі кредитні виплати і дебетові картки, дорожні чеки і банківські тратти.

Першим нормативним документом, що свідчив про впровадження в Україні розрахунків між фізичними та юридичними особами з використанням платіжних інструментів на державному рівні, був затверджений у червні 1994 року - постанова Кабінету Міністрів України за №390 "Державна програма впровадження в Україні системи масових розрахунків за товари та послуги за допомогою пластикових карток". Для її реалізації Національний банк України розробив Концепцію системи електронних розрахунків за товари та послуги в Україні. Для впровадження цієї системи в липні 1995 року було створене ЗАТ "Укркарт" за участю Національного банку, Укресімбанку, Ощадбанку та чотирнадцяти інших провідних банків України.

Постановою Правління НБУ від 15 вересня 1995 року № 226 „Про автоматизацію технологічних процесів пунктів обміну валюти” було затверджено Технічні вимоги щодо автоматизації операцій з валютою в пунктах обміну. Цими вимогами передбачено можливість проведення операцій купівлі-продажу іноземної валюти за кредитними картками та обов'язок уповноважених банків України, які ведуть системи автоматизації операцій у пунктах обміну валюти, здійснювати облік операцій за кредитними картками, формувати і друкувати реєстри виплати валюти за ними, введення довідника "Стоп-листів" кредитних карток та проведення автоматичної перевірки номерів карток у разі виплати валюти готівкою за кредитними картками (необхідність такої операції встановлює уповноважений

банк).

23 березня 1996 року було ухвалено Закон України № 98/96-ВР «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності» (зі змінами та доповненнями від 26.12.2002 р.), об'єктом правового регулювання якого є торговельна діяльність за готівкові кошти, а також з використанням інших форм розрахунків і кредитних карток на території України, діяльність з обміну готівкових валютних цінностей (включаючи операції з готівковими платіжними засобами, вираженими в іноземній валюті, та з кредитними картками), а також діяльність з надання послуг у сфері грального бізнесу, та побутових послуг [42].

Наступним важливим документом було Положення "Про систему захисту електронної інформації систем масових електронних платежів населення за товари і послуги в Україні", затверджене Постановою Правління НБУ 30.12.96. № 353 [86]. Дане положення розкриває основні вимоги до систем захисту СМЕП, описує технологічні і бухгалтерські засоби безпеки в платіжній системі, а так само криптографічні засоби захисту інформації в СМЕП.

Багатим на нормативні документи сфери, що нас цікавить, був 1997 рік. Спочатку було введено в дію Положення про впровадження в Україні Національної системи масових електронних платежів (далі НСМЕП), затверджене постановою Правління НБУ № 18 від 28.01.1997 року. Відразу ж за ним "побачило світ" Положення "Про впровадження пластикових карток міжнародних платіжних систем у розрахунках за товари, надані послуги та при отриманні готівки", затверджене Постановою Правління НБУ 24.02.97. № 37 [82], що зареєстровано Міністерством юстиції України 24 березня 1997 року № 86/1890. В подальшому воно змінювалося та доповнювалося. В ньому дане законодавче визначення поняття «платіжна система», а також іншої спеціальної термінології. У січні 2001 року, згідно до постанови Правління НБУ №508 від 27.12.2000, положення набуло змін. Зміни введені в напрямку конкретизації певних визначень та термінів, але в цілому основна частина залишилась незмінною.

План рахунків бухгалтерського обліку в банках України було затвердженого постановою Правління Національного банку України від 21.11.97 № 388 (зі змінами

та доповненнями). Постановою Правління Національного банку України від 30.12.98р. № 566 затверджено Положення "Про організацію бухгалтерського обліку і звітності в банківських установах України" [84].

Далі була постанова Правління НБУ "Про авторизацію операцій банківських платіжних карток" № 468 від 09.11.1998 року [88], у відповідності до якої всі розрахунки по платіжним карткам на території України повинні проводитися лише в національній грошовій одиниці (в дію вступила в січні 1999 року). Результат введення цієї постанови, на нашу думку, є не зовсім позитивним, адже платіжні системи як і раніше списують з банків суми операцій користувачів карток, зроблених у гривнях, по курсу НБУ. Як наслідок, уповільнення запровадження карткових проектів.

Наступним документом стала постанова Правління НБУ від 20.11.1998 року № 490 (вступила в дію в 1999 році), що явила собою результат співпраці системи Visa з НБУ (Із змінами, внесеними постановою Правління НБУ від 27 грудня 1999 року № 621) [95]. Згідно цієї постанови відбулося дві великі події: впровадження всеукраїнського процесингового центру ТОПАЗ та призначення розрахунковим банком системи Visa в Україні НБУ. Таким чином Visa одержала можливість участі в будь-якій картковій програмі на території України (ринок domestic) та гарантії НБУ стосовно платоспроможності українських банків-членів Visa. НБУ одержав те, чого немає в жодного центрального банку світу – контроль за операціями за міжнародними платіжними картками.

Контроль за дотриманням порядку відкриття, ведення та закриття карткових рахунків здійснюється відповідно до Інструкції "Про порядок відкриття та використання рахунків у національній та іноземних валютах", затвердженої постановою Правління НБУ від 18.12.1998 року за №527 [89].

Щодо нормативно-правових актів, які б регулювали діяльність вітчизняних (внутрішніх) платіжних систем, то до грудня 1999 року існувала лише бухгалтерська модель та Положення, яке регулювало питання захисту інформації в Національній системі масових електронних платежів, проте не існувало жодного нормативного акту, який би визначав особливості створення і діяльності внутрішніх платіжних

систем, тобто в Україні не існувало єдиних підходів до застосування в розрахунках платіжних карток.

Найвидатнішою подією 1999 року стало введення в дію Положення "Про порядок емісії платіжних карток і здійснення операцій з їх застосуванням", затверджене Постановою Правління НБУ 24.09.99 №479. За словами фахівців комерційних банків це Положення стало "Конституцією" для карткового ринку, оскільки воно встановлює загальні принципи функціонування цього бізнесу та надає можливість координувати діяльність учасників будь-яких платіжних систем на загальних умовах. Це положення юридично затвердило ті відносини між державою, платіжною системою та її учасниками, які де-факто на протязі тривалого часу вже існували на ринку. Положення витримало кілька редакцій, перша з яких була далекою від досконалості і абсолютно не влаштувала банківську систему. Тому було створено робочу групу для спільної з НБУ розробки цього документа. У підсумку Положення дуже змінилось. Банкам вдалося: зробити картковий бізнес в Україні виключно банківським видом діяльності; скасувати від спроб НБУ надати режим найбільшого сприяння НСМЕР; законодавчо встановити раніше створені правила карткового бізнесу. До цього положення було додано порядок формування ідентифікаційних номерів карток банків-емітентів, карток міжнародних платіжних систем.

Постановою Правління Національного банку України від 27 серпня 2001 року № 367 було остаточно затверджено Положення „Про порядок емісії платіжних карток і здійснення операцій з їх застосуванням”, яким встановлено загальні вимоги Національного банку України щодо порядку здійснення банками емісії платіжних карток, визначає операції, що здійснюються із їх застосуванням, порядку розрахунків за ними, а також встановлює загальні вимоги до внутрішньодержавних платіжних систем, що створюються в Україні. У ньому дещо інакше визначено поняття «платіжна система». До поняття системи включається не тільки сукупність коштів і рішень учасників, а й безпосередні суб'єкти такої системи. У цьому ж Положенні наведено визначення суб'єктів платіжної системи [92].

В жовтні 1999 року на розгляд Верховної Ради України був поданий проект

додатків до Карного кодексу, який передбачає відповідальність за шахрайство з використанням платіжних карток.

2000 рік був відзначений введенням відразу кількох нормативних документів. Першим було Тимчасове положення про Національну систему масових електронних платежів, затверджене постановою Правління НБУ №161 від 24.04.2000 року та зареєстроване в Міністерстві юстиції України 25 травня 2000 р. за № 304/4525 (зі змінами та доповненнями від 27.08.2001 р.) [94]. Воно у повній мірі охопило всі аспекти проекту впровадження системи та конкретизувало наміри НБУ щодо механізму здійснення операцій в її межах.

Далі була “Інструкція про переміщення валюти України, іноземної валюти, банківських металів, платіжних документів, інших банківських документів і платіжних карток через митний кордон України” затверджена Постановою Правління НБУ 12.07.2000 р. №283 зі змінами та доповненнями від 12.02.2003 р., де висвітлена проблема переміщення грошових коштів за межі території України за допомогою платіжної картки [91].

Механізм безготівкових розрахунків, їх форми, стандарти документів і документообіг визначає Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, яка затверджена постановою Національного банку України від 29.03.2001 р. №135 [90].

Досить важливим моментом формування нормативної бази, що регулює відносини в пластиковому бізнесі стало прийняття Закону України “Про платіжні системи та переказ грошей в Україні” від 5 квітня 2001 року N 2346-III. Закон визначає загальні засади функціонування платіжних систем в Україні, поняття та загальний порядок проведення переказу грошей в межах України, а також встановлює відповідальність суб’єктів переказу [43].

Постановою Правління Національного банку України від 17 грудня 2001р. № 524 були затверджені Правила бухгалтерського обліку операцій із використанням платіжних карток у банках України (зі змінами та доповненнями від 19.03.2003 р.) [93]. Ці правила визначають порядок обліку банками України операцій з використанням платіжних карток внутрішньодержавних та міжнародних платіжних

систем під час здійснення оплати вартості товарів і послуг, проведення операцій через банківські автомати самообслуговування (банкомати), через касу банку за допомогою платіжних терміналів та іншого обладнання, під час фінансових розрахунків між членами міжнародних платіжних систем.

Порядок криптографічного захисту інформації в Україні регламентується Положеннями "Про державну експертизу у сфері криптографічного захисту інформації" та "Про порядок здійснення криптографічного захисту інформації в Україні" [83; 85].

Важливими нормативними актами, які стосуються тематики що розглядається є також Закони України „Про Національний банк України”, „Про державну таємницю” та інші правові документи [36; 40; 41; 117].

Таким чином, відносини, які виникають в процесі використання пластикових платіжних засобів дуже специфічні і тому потребують спеціального регулювання. Прийняття в Україні пакету нормативних актів, які встановили б єдині правила поведінки на ринку пластикових платіжних засобів, найближчим часом виглядає дуже проблематичним. Крім того певний вітчизняний досвід в цій справі показує, що доцільніше поступово розробляти норми і правила, що регулюють відносини між окремими учасниками ринку і на окремих етапах обслуговування пластикових карток, потім перевірити ефективність на практиці і лише після цього приступити до створення єдиного положення про пластикові картки.

Якщо порівняти картковий бізнес України в порівнянні з Росією у сфері розвитку карткового бізнесу, то слід виділити ряд об'єктивних причин.

По-перше, російські банки (особливо московські) порівняно з українськими мають більший капітал та широкі міжнародні зв'язки, оскільки сформовані ще в Радянському Союзі за централізованої економічної й адміністративної системи.

По-друге, завдяки тій же системі в Україні менш розвинута мережа торгівлі та послуг, у тому числі й мережа організацій, що раніше приймали картки за угодами з "Інтуристом".

По-третє, економіка України більшою мірою постраждала в процесі розпаду колишнього Союзу. Окремо слід згадати про гіперінфляцію в 1992-1994 рр.

Гіперінфляція практично цілком виключає можливість розвитку карткового бізнесу, оскільки: швидке знецінювання грошей робить безглуздим фінансування значних довго- та середньострокових проектів, яким і є картковий проект; для клієнта стає непривабливим розміщення валютних коштів у банку на картковому і страховому рахунку, так само як і використання безготівкової форми розрахунків, оперувати готівковою валютою значно вигідніше; клієнт-торговець також надає перевагу готівковій валюті, а не перерахуванню за картою; банку не вигідно кредитувати картоотримувачів, тим більше в масовому порядку [99].

Слід зазначити, що на даний час в Україні створено досить значну кількість локальних карткових платіжних систем, тобто систем, що відносяться до різних категорій, мають різне призначення і функціональні особливості.

В першу категорію входять так звані "зарплатні" системи на промислових підприємствах. У цьому випадку підприємство саме є емітентом карток, процесинговим центром, і еквайром, який займається установкою платіжних терміналів в торгових і сервісних точках. Основною перевагою цих систем є те, що підприємству не потрібні паперові гроші для видачі зарплати, також не обов'язково мати їх на розрахунковому рахунку. Підприємство може домовитися з торговими точками про відпуск товарів по цих картках, а при розрахунку в свою чергу з торговими точками використати, наприклад, власну продукцію.

До другої категорії входять системи, орієнтовані на організації бюджетної сфери і пенсійні фонди. Проекти на основі систем даної категорії звичайно діють під егідою міської адміністрації, що є емітентом карт і гарантом своєчасного виконання зобов'язань по виплаті пенсій, або зарплат бюджетникам. На карти перераховується пенсія, або зарплата з лімітом грошового зняття в день. Також існує можливість придбання на певну суму деяких товарів зі знижкою. На картки переводяться пільгові кошти, які можна витратити в суворо певних торгових і сервісних точках, а магазинам потім повертають кошти уникненням оподаткування або будь-яким іншим способом.

Третю категорію складають системи призначені для організацій оптової торгівлі. Наприклад, підприємство оптової торгівлі випускає картки для

дрібнооптовиків, на які ті вміщують певний розмір грошових коштів. При купівлі товару клієнт тільки пред'являє картку для оплати замість звірки платіжних доручень і т.д. Позитивним в зазначеній системі є також свобода вибору товару, так як його оплата відбувається після його вибору. Окремим випадком таких систем є платіжні системи деяких магазинів і супермаркетів.

Практично будь-яка організація здатна створити власний проект на основі корпоративної платіжної системи, будь то підприємство оптової торгівлі, відділення пенсійного фонду чи велике промислове підприємство.

Українські банківські установи можуть укласти з платіжними організаціями міжнародних платіжних систем Visa International та EuroPay International та небанківських платіжних систем American Express, Diners Club, JCB угоди про членство у цих системах. Для проведення розрахунків за операціями з платіжними картками міжнародних платіжних систем банк повинен мати ліцензію на здійснення операцій в іноземній валюті.

Міжнародні платіжні системи високо оцінюють перспективність і потенціал українського ринку і здійснюють певні інвестиції. Цьому сприяє також політика Національного банку України, який приділяє велику увагу розвитку платіжних систем в Україні. А той факт, що системи Visa International і Europay International дозволили ведення рахунків за пластиковими картками Visa, Eurocard/MasterCard, Cirrus/Maestro у національній валюті – гривні – є доказом, що український картковий ринок оцінюється сьогодні як стабільний і перспективний.

Сьогодні, більш 30% комерційних банків України мають локальні внутрібанківські і внутріфіліальні платіжні системи, що використовують як платіжний інструмент картки з магнітною смугою. До таких банків відносяться: Промінвестбанк, Укрсоцбанк, Ощадбанк. Деякі банки використовують смарт-картку. Однак в основному картки локальних платіжних систем в Україні не є міжбанківськими картками відкритих систем.

Найбільш перспективним напрямком розвитку пластикових карток на Україні на сучасному етапі є на наш погляд створення саме локальних систем дрібних платежів на основі "електронного гаманця", а, отже, необхідне освоєння технології

смарт-карток і стандартів їхнього застосування. До переваг локальних проектів слід віднести:

- відносно низьку вартість впровадження і короткі строки окупності;
- можливість інтеграції локальних проектів в національну й міжнародні платіжні системи;
- відпрацювання технології роботи з картками, навчання на чужих і власних помилках.

Необхідною умовою створення локальної карткової платіжної системи є можливість інтеграції її в інші системи, її мультивалютність, а також відсутність близької досяжної межі по обсягу емісії карток. Однак на Україні в основному картки локальних платіжних систем не є міжбанківськими картками відкритих систем. При створенні НСМЕП в Україні також необхідно враховувати цю умову [27].

Деякі комерційні банки здійснюють обслуговування платіжних карток Російських платіжних систем. Картковий проект, що запроваджено банком “Аваль” здійснюється разом із банком “Оптимум”, що розробив і впровадив аналогічні картки в Росії.

Умови участі в міжнародних карткових системах не дуже вигідні для українського споживача. Коефіцієнт ризику для України дорівнює 14. Це означає, що при обороті внутрішньої платіжної системи в 1 млн. умовних одиниць 14 млн. умовних одиниць повинні знаходитися в західних банках як забезпечення гарантії платежу. Тому виникає необхідність створення національної картки, яка б враховувала специфіку ринку в Україні і реальну економічну ситуацію [59].

Розвиток міжнародного сектору пластикового ринку в нашій країні супроводжувався і суттєвими недоліками. Річ в тім, що протягом кількох років обслуговування клієнтів, які розрахувалися за товари і надані послуги пластиковими картками міжнародних платіжних систем на території України, було можливе виключно за допомогою іноземних банків та організацій (наприклад Кредобанк, банк Менатеп, АТ “Компанія об’єднаних кредитних карток” і т. ін.).

Слід зазначити, що впровадження карткових технологій на макрорівні

приведе, на наш погляд, до скорочення готівки в обороті, а також прискорить час проходження платежів, що дуже важливо для фінансової системи України. Очікується, що централізований підхід до створення Національної системи масових електронних платежів дасть змогу краще контролювати трансакції, швидко і оперативно керувати системою, забезпечити високий рівень захисту прав споживачів, які ведуть розрахунки за допомогою банківських платіжних карток.

Звичайно ж, привабливість картки завжди залежить від можливостей використання її як платіжного інструмента і без створення повноцінної мережі обслуговування по картках усередині регіону не можна розраховувати на залучення масового клієнта до участі в системі. На рисунку 2.1 представлено розвиток інфраструктури обслуговування карткових платіжних інструментів у 2001 році.

За допомогою Чип-технологій передбачається підвищити безпеку карткових операцій і знизити ризики учасників платіжної системи. Система припускає інтеграцію в неї платіжних систем комерційних банків (шляхом ліцензування), що обслуговують в Україні міжнародні картки [29; 108].

НСМЕП враховує можливість використання електронної форми розмінних векселів, а також створює базу для застосування старт-карток у страховій медицині, для посвідчення особи, пенсійного посвідчення тощо.

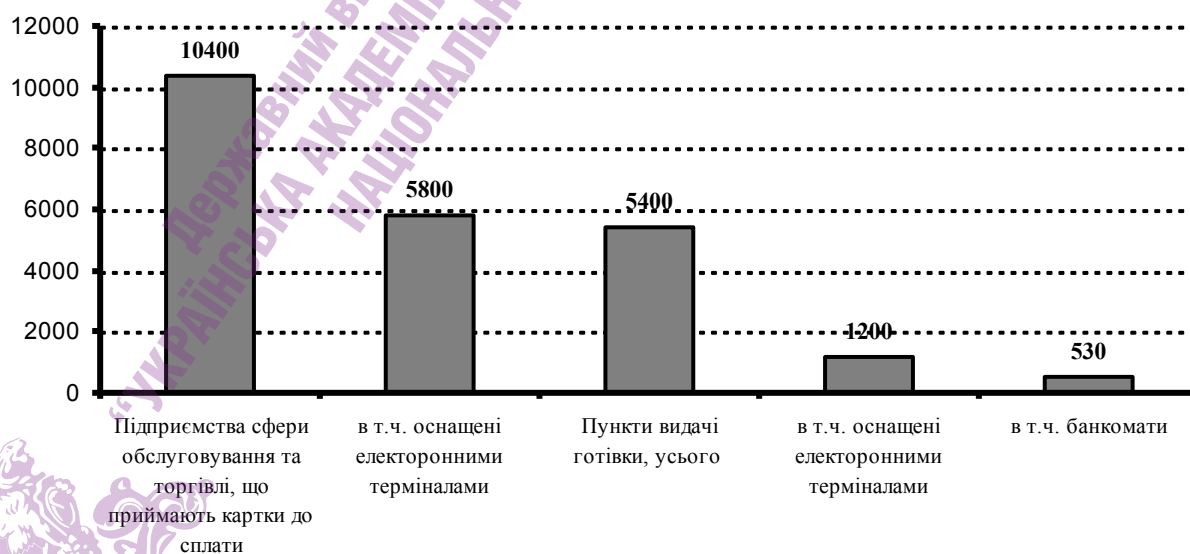


Рис.2.1. Інфраструктура обслуговування платіжних карток в Україні

Пілотні проекти по впровадженню НСМЕП розпочато в середині 2000 року. В реалізації пілотного проекту приймають участь такі банки як СУЕБ "Мегабанк", АСУББ "Грант", ВАТ "Міжнародний комерційний банк", АКБ "Київ", КБ "Кредитпромбанк", КБ "Хрещатик", Національний банк України.

На початок 2002р. членами НСМЕП є такі банки: СУЕБ "Мегабанк" (м. Харків), ВАТ "Кредитпромбанк" (м. Київ), "Грант" (м. Харків), АБ "Експрес-банк" (м. Київ), КБ "Хрещатик" (м. Київ), КАБ "Демарк" (м.Чернігів), АКБ "Мрія" (м. Київ), АБ "Брокбізнесбанк" (м. Київ), АКБ "Імексбанк" (м.Одеса), ВАТ Банк "БІГ Енергія" (системи встановлені у м. Києві, Запоріжжі та Сумах), АБ "Андріївський" (м. Київ), АКБ "Росток-Банк" (м. Київ).

В даний час в Одесі реалізована регіональна система масових електронних платежів, що є пілотним проектом національної СМЕП. Розрахунки в платіжній системі проводяться з використанням дебетових електронних гаманців і чеків у режимі "on-line". Передбачається використання карток і в режимі "of-line". У НСМЕП обслуговується до 35 тисяч клієнтів [104, с.14].

В Україні в теперішній час обробка міжнародних карток здійснюється за допомогою 5-ти процесингових центрів, не враховуючи міжбанківський процесинговий центр ТОПАЗ (рішення фірм VISA Int. і OASIS Technology Ltd.). До них відносяться: УПЦ (рішення Konts, вже істотно модернізоване на теперішній час), АВАЛЬ, що патрунується банком і по суті що є його власністю, процесингові центри ПРИВАТБАНКУ (рішення VISA START також модернізоване в цей час – CardTech Ltd., Першого Українського Міжнародного банку (рішення ARKSYS), ПББ (рішення – RS/2) банку Фінанси і Кредит (рішення Konts, яке вже на початковому етапі роботи банку змінюється на CardTech Ltd.).

Банківський ринок обслуговування населення в Україні, як і в інших країнах СНД, за останні роки притерпів значні зміни. Якщо раніше основним інструментом була ощадна книжка, то зниження реального рівня життя більшості населення зробили малоефективними звичайні банківські продукти, зв'язані з нагромадженням грошей. Увагу банків до карткового бізнесу в Україні спричинив той фактор, що закінчився етап різкої девальвації національної валюти, банки перестали одержувати

великий прибуток і тому виникла необхідність вибору шляхів залучення коштів фізичних осіб [23].

На думку фахівців [23] процес розвитку електронних засобів платежу в Україні пішов по шляху задоволення інтересів банків і держави, а інтереси населення залишилися непоміченими. До того ж існуюче податкове законодавство, а також нормативні акти, які не дозволяють бурхливо розвиватися картковому бізнесу в Україні.

До державних заходів, що можуть підняти привабливість застосування карток серед населення, доцільно віднести:

- можливий перехід на виплату заробітної плати працюючому населенню через банки;
- податкові пільги для сфери послуг і торгівлі на частку прибутку, що одержується з використанням нових платіжних інструментів;
- податкові пільги для банківських установ, що впроваджують національну систему електронних розрахунків.

Створення середовища мешкання електронних грошей неможливе без опори на національну промисловість. Україна не є багатою країною, яка може дозволити собі масові закупки коштовного обладнання за кордоном для забезпечення високих темпів розгортання нової платіжної системи. Необхідно створити прийнятні умови для інвестицій в цю галузь всіх причетних до створення НСМЕП.

На нашу думку, на першому етапі слід вирішити такі завдання:

- на державному рівні оголосити тендер серед вітчизняних та закордонних інвесторів на започаткування двох-трьох підприємств з виробництва необхідного обладнання, призначеного для створення середовища мешкання електронних грошей, випуску карток;
- звільнити ці підприємства від всіх податків, пов'язаних з ввезенням в Україну виробничого обладнання, технологій, виходячи з бізнес-планів;
- звільнити ці підприємства від всіх податків, крім податків, пов'язаних з оплатою праці, до моменту повної компенсації їх затрат за цим проектами. Це дозволить інвесторам повністю повернути вкладені в проект кошти.

Контроль за досить невеликою кількістю підприємств не буде складним, що дозволить виключити зловживання. Таку ж саму пільгу необхідно надати і банкам, які приймуть участь у створенні НСМЕП та будуть витратити кошти на придбання терміналів, банкоматів, іншого обладнання. Відлагоджена система контролю за банківською діяльністю дозволить легко виділити з бухгалтерського обліку інформацію про затрати та одержані прибутки від такої діяльності.

Таким чином, на наш погляд, можна виділити чотири підходи до створення карткової платіжної системи: іміджеві, зарплатні, торгівельні та банківські проекти [109].

Якщо аналізувати картковий ринок в Україні, то необхідно відзначити, що процес запровадження карткових платіжних систем, як того і треба було очікувати, здійснювався шляхом від простого (із застосуванням "насильницьких методів") до більш складного, а саме з впровадження зарплатних проектів, що є найбільш рентабельними на початкових стадіях розвитку карткових платіжних систем.

Найбільш інтенсивно цей процес йде в центральних і східних областях України: 80 % карток емітовано в рамках зарплатних проектів і лише 20 % придбані "власноруч" утримувачами карток. Співвідношення кількості дебетових і кредитних карток складає аналогічно 80 % та 20 % [21; 24, с.13; 49].

Найбільш цікаві локальні проекти з тих, що здійснювались в Україні представлені в додатку А.

На сьогоднішній день впровадження зарплатних проектів є найбільш перспективним методом поширення карткового продукту в Україні. Існує достатньо велика кількість середніх та великих комерційних компаній, які також не мають заборгованостей перед своїми працівниками. Більш того, для банку є значно вигіднішим співробітництво саме з такими компаніями, оскільки звичайно у зарплатних проектах банки беруть на себе більшу частину витрат (а іноді і всі) на придбання і налагодження техніки для здійснення проекту, а якщо фірма невелика, то можна обійтись без деяких приладів (наприклад, таких як банкомати – вартістю 20 тисяч доларів кожний).

Впровадження зарплатного проекту дозволить отримати його учасникам певні

переваги:

Переваги для банку:

- залучення додаткових грошових ресурсів;
- банк отримує від підприємства відсоток за нарахування коштів на рахунки співробітників підприємства.

Переваги для підприємства:

- скорочення витрат, пов'язаних з одержанням, збереженням і видачею заробітної плати через касу підприємства;
- можливість відкриття кредитної лінії в Банку по пільгових тарифах за рахунок фонду заробітної плати співробітників;
- автоматизація процесу зарахування зарплати;
- спрощення процедури видачі зарплати;
- працівники, що не були присутні в день видачі зарплати отримують її через банкомат в будь-який час;
- можливість надання картці рис кредитної за умов надання банком овердрафту;
- карта може бути використана як засіб ідентифікації працівників;
- з'являється можливість відкриття корпоративних карт підприємства (наприклад, купівля бензину для службового транспорту, представницькі витрати і т.п.);
- можливість разом з банком та платіжною системою побудувати дисконтну програму чи програму лояльності для своїх співробітників;
- керівництво підприємства може використовувати додаткові програми як заохочувальні для своїх співробітників.

Переваги для працівників підприємства:

- одержання власниками карток заробітної плати швидко та в зручний для кожного час;
- можливість управління особовим рахунком за допомогою банкомата (наприклад, здійснення комунальних платежів і т.п.);
- безпека збереження грошей - у випадку втрати картки блокується доступ до карткового рахунку;
- нарахування банком відсотків на залишки на картковому рахунку;

- можливість одержання додаткової картки, прив'язаної до одного карткового рахунка (наприклад, дитячої).

Таким чином, зарплатні проекти дозволяють банкам закріпити за собою підприємства й установи, зарплата чиїх співробітників видається через банк, а згодом організувати обслуговування всіх платежів підприємств. Банк може використовувати залишки на карткових рахунках для видачі кредитів, а також для кредитування цих же підприємств на пільгових умовах [67].

В Україні системи розрахунків за операціями з платіжними картами можна класифікувати таким чином:

- національна система масових електронних платежів НСМЕП (проект, який знаходиться на етапі реалізації локальних проектів);
- міжнародна платіжна система VISA International;
- міжнародна платіжна система EUROPAY (MASTERCARD) International;
- платіжні системи AMEX, Diner's Club, JCB;
- внутрішні міжбанківські платіжні системи (ОНІКС, ОБЕКС);
- внутрішні локальні монобанківські платіжні системи (СБОН, МЕТАКАРТ, ПІБ і ін.);
- небанківські платіжні системи типу автозаправних, бонусних, споживчих в рамках окремих або груп підприємств.

В табл. 2.1 представлена структура ринку пластикових карток, що є типовою для країн із перехідною економікою.

Таблиця 2.1

Структура ринку пластикових карток

Види платіжної системи	Частка на ринку, %	Термін окупності в часі
Міжнародні	2	2 – 3 р.
Національні	18	6 – 8 р.
Локальні	80	9 - 18 міс.

За обсягом емісії платіжних карток в Україні поки що визнається лідером

система VISA International [137]. На початок 1999 року українськими банками випущено 22 тисячі карток цієї системи. VISA має переваги за рахунок того, що прийшла на наш ринок першою, але зараз ситуація змінюється на користь Europay International. Кількість емітованих українськими банками карток платіжної системи Europay становить близько 16 тисяч.

З 1994 по 2000 рік кількість карток зросла більше, ніж у 90 разів (відповідно 10000 та 911000 платіжних карток). Найбільш продуктивними в розумінні темпів зростання їх кількості були 1999 та 2000 роки, впродовж яких кількість карток щомісячно зростала на 10-15%. Щомісячний темп приросту обсягу операцій з використанням карток на протязі 1996 – 2000 років складав 20-40%. В 1999 році більш ніж в 2 рази зросла кількість банкоматів, ця тенденція збереглася і в 2000 році [103]. Але необхідно зазначити, що на сьогодні 80% операцій по картках здійснюється в Києві, а 20% в усіх інших обласних центрах України.

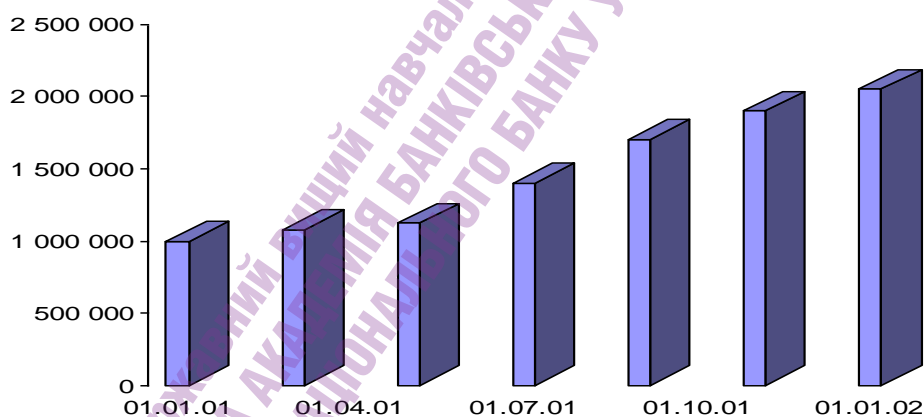


Рис.2.2. Динаміка росту обсягу емісії пластикових карток міжнародних платіжних систем в Україні за 2001 рік

За даними Національного банку України на 1.04.2002 р. 61 банк був членом платіжних систем. Загальна кількість емітованих карток – 4052 тис., у тому числі внутрішньодержавних – 1082 тис., міжнародних – 2970 тис. (з них Europay – більше 1179 тис., VISA – 1724 тис.), інших банківських та небанківських платіжних систем – близько 67 тис; кількість банкоматів збільшилася на 7% (1492 з існуючих

банкоматів обслуговували власників міжнародних карток), платіжних терміналів – на 2%, імпринтерів – на 4%. Банками-членами НСМЕП на 1.04.2002р. емітовано більше 28 тис. платіжних карток (на 1.01.2002р. – 16 тис.), встановлено 17 банкоматів, 139 платіжних терміналів. Протягом 2001 року власниками платіжних карток, емітованих українськими банками, здійснено понад 75365 тис. операцій на суму 8247 тис. грн. З них на території України здійснено більше 75083 тис. операцій на суму 7780 тис. грн. За межами України – понад 282 тис. операцій на суму 467 тис. грн. [127].

Емісійні портфелі найбільших емітентів з точки зору міжнародних платіжних систем (банки першої групи) та типу продуктів наведені у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Емісійний портфель банків першої групи (шт.) у 2001 р

	Назва банку			Всього по банках першої групи	Всього продуктів в Україні
	Приватбанк	Аваль	ПУМБ		
Maestro	71295	230353	157887	459535	652775
EC/MC	5583	7428	854	13865	55056
Всього Europa	76878	237781	158741	473400	724918
Electron	347714	78752	1156	427622	527442
VISA	155769	10025	75261	241055	290794
Всього VISA	503483	88777	76417	668677	828269
Всього карток	580361	326558	235158	1142077	1553187

До другої групи банків-емітентів (питома вага в загальному об'ємі емісії становить 23%) належить 10 банків. Емісія продуктів Europa становить 60% від об'єму даної групи. Співвідношення дебетових і кредитних продуктів схоже на аналогічні показники банків першої групи: переважають дебетові продукти Europa, але серед кредитних продуктів – картки VISA.

Кількість емітованих банками України карток платіжних систем Europay Int. та VISA Int. у 2001 р.

Рейтинг	Банк	Кількість карток	Кількість банкоматів	Кількість POS-терміналів	Річний приріст карток
1	Приватбанк	821000	320	7086	499000
2	Аваль	416000	192	1550	206000
3	ПУМБ	253000	85	160	63416
4	Надра	118000	61	203	115000
5	Промінвестбанк	116000	192	166	86000
6	Правексбанк	71000	36	34	42000
7	Ощадбанк	68000	17	13	40000
8	Фінанси та кредит	65000	20	312	42000
9	Укрексімбанк	59000	50	431	36000
10	Укрсоцбанк	24000	17	0	24000
11	ВаБанк	20000	16	10	5000
12	Укрінбанк	14000	9	93	5000
13	Мрія	11000	3	1	1000
14	Форум	10000	13	0	10000
15	Укргазбанк	9000	24	0	9000
16	Південний	9000	6	2	9000
17	УкрКредитБанк	7000	8	16	5000
18	Легбанк	6000	10	16	3000
19	ЗУКБ	6000	4	11	1500
20	Старокиївський	6000	8	8	6000
21	Перкомбанк	5000	11	0	4000
22	Кредитпромбанк	5000	0	0	0
23	Енергобанк	5000	10	0	5000
24	Ікар-Банк	4000	15	0	3000
25	УкрСиббанк	4000	2	21	30000
26	Брокбізнесбанк	3000	16	3	2000
27	Кредит-Дніпро	2000	2	6	0
28	Прем'єрбанк	1000	4	0	0
29	Мортрансбанк	1000	0	0	0
30	МТ-банк	1000	0	0	0
	Всього	2136035	1151	10142	1224293

До третьої групи емітентів відносяться банки з обсягом емісії до 10000 карток.

Сукупна питома вага емісії банків цієї групи в загальному обсягу складає біля 4%.

Кількість емітованих карток, встановлених POS-терміналів та банкоматів обслуговуючих картки міжнародних платіжних систем в Україні у 2001 р.

	Група банків-емітентів			Всього
	Перша	Другу	Третя	
Кількість встановлених банкоматів	477	273	85	835
Доля банкоматів в загальному обсязі	57,13	32,69	10,18	100,00
Кількість емітованих карток	1835497	910470	129392	2875359
Доля карток в загальному обсязі	63,84	31,66	4,50	100,00
Кількість встановлених POS-терміналів	7201	787	79	8067
Доля POS-терміналів в загальному обсязі	89,26	9,76	0,98	100,00

Станом на початок 2002 р. в Україні було зареєстровано 195 комерційних банків, у тому числі із залученням іноземного капіталу - 30 банків. Фактично діють 153 банки із загальним обсягом статутного фонду понад 3,7 млрд. гривень. Обсяг статутного фонду у розрахунку на один діючий банк становить близько 23,9 мільйонів гривень (4,9 млн. Євро).

Таблиця 2.5

Дані про кількість емітованих платіжних карток для клієнтів банків на 2002 р.
(кількісні показники).

№ п/п	Назва платіжної системи (групи платіжних систем)	Кількість клієнтів	Кількість емітованих (розповсюджених) карток
1	внутрішньодержавні платіжні системи:	904576	1082311
1.1	Національна система масових електронних платежів	28211	28238
1.2	багатоємітентні (міжбанківські) платіжні системи	4317	4317
1.3	одномітентні (внутрішньобанківські) платіжні системи	872048	1049756
2	міжнародні платіжні системи:	2749287	2970178
2.1	Europay International	1089685	1179198
2.2	VISA International	1594550	1724478
2.3	інші банківські платіжні системи	64989	66370
2.4	інші небанківські платіжні системи	63	132
3	Усього:	3653863	4052489

Слід зазначити, що ринок еквайрінгу в Україні фактично поділений між трьома українськими банками: АППБ “Аваль”, Приватбанком та Укрексімбанком. Їх щомісячний обіг в торгівельній мережі та пунктах видачі готівки станом на кінець 1998 року складав відповідно 7,6 млн. грн. та 5 млн. грн (у всіх інших банків-еквайєрів разом цей показник склав 2 млн. грн). На сьогодні він зріс майже в 2 рази. Кожен банк-лідер обрав власну стратегію: створення інфраструктури, що дає можливість розраховуватись картою у все ширшому колі торгівельних підприємств (АППБ “Аваль”) або тяжіння до обслуговування великих магазинів, готелів, ресторанів (Укрексімбанк).

Дослідження українського ринку платіжних карток свідчить про високий рівень конкурентної боротьби між банками-учасниками [61]. Це пояснюється тим, що у картковий бізнес сьогодні прагне інвестувати кошти більшість банків. Карткова індустрія стала особливо привабливою в умовах згорання присутності банків на ринку державних цінних паперів і валютному ринку та за певних обмежень щодо розширення їх діяльності на кредитному ринку. Крім того, шукаючи нові джерела зростання прибутковості, банки намагаються диверсифікувати свою діяльність та розширити асортимент послуг.

В Україні постійно розширяється мережа прийому карток до сплати. Так, кількість банкоматів, що обслуговують картки, в межах одного року, наприклад, зросла на 706 штук, кількість POS-терміналів – на 7 201 штуку [136].

Структура операцій з використанням платіжних карток виглядає так:

- отримання готівки в банкоматах і пунктах видачі готівки – 60-70%;
- безготівкові платежі за товари та послуги – 30-40%.

Якщо розглядати Україну, як полігон для побудови платіжних систем, то сам стиль життя українців вказує на широкі можливості для створення локальних карткових систем невеликими банками або філіями крупних банків. Ці особливості містяться у наступному:

- низький рівень міграції населення через проблеми з житлом. Випадки переїзду навіть з одного району Києва в інший дуже рідкі, не кажучи вже про переїзди з міста в місто;

- наявність підприємств-“гігантів” та регіонів-міст, що “живуть” за рахунок таких підприємств. Впроваджуючи на даних підприємствах локальні карткові системи, можна централізовано перевести весь персонал таких підприємств на зарплатні (дебетові) картки. Адміністративному керівництву та іншим працівникам, з якими банк має певний досвід роботи можна за їх бажанням запропонувати кредитні картки. По мірі розвитку карткової програми банк може скласти “кредитне досє” на кожного робітника та пропонувати заміну дебетової картки на кредитну найбільш перспективним клієнтам;

- розподіл великої маси готівки серед широкого кола населення.

- значні обсяги невеличких за сумою комунальних платежів, які щомісячно змушене сплачувати населення численному колу уособлених комунальних підприємств, що надають ці послуги.

Серед чинників, що перешкоджають створенню локальної карткової системи, слід виділити наступні:

- велика (для банку) сума первинних капіталовкладень, в порівнянні з інтеграцією в національну систему. Це пов'язане з необхідністю закупки для локальної системи власних банкоматів та POS-терміналів, без яких можна обійтись в міжнародній або національній системі (за рахунок використання обладнання, що належить іншим членам СМЕП);

- низька окупність при кількості емітованих карток менш ніж 5000, що пов'язано з невеликими сумами коштів на кожному рахунку та незначних сумах транзакцій.

- значна обмеженість і мала перспектива розвитку локального ринку карткових послуг. При утворенні локальних карткових систем необхідно орієнтуватись на залучення значної маси клієнтів, що не завжди можливе особливо для малих банків.

Зараз багато експертів припускають розвиток напрямку небанківських пластикових карток. До їхнього числа варто віднести торговельні картки, транспортні і телефонні картки, картки підприємств, що надають різні види послуг. Як відомо 20% клієнтів забезпечують 80% прибутку (правило Парето). Вирішення питання цих 20% і повинно націлити підприємства на використання дисконтних пластикових карток, що є сьогодні найбільш розвинутим засобом у таких випадках.

Використання таких карток підвищує імідж і конкурентноздатність підприємств, їхній товарообіг, а також зручність у розрахунках [59].

Слід зазначити, що сьогодні в Україні найбільшого поширення одержали телефонні карти, карти проїзду в метро, а також ідентифікаційні карти з магнітною смугою, як засіб доступу клієнтів деяких банків до своїх рахунків. Платіжні карти нараховують в Україні близько 500 тисяч штук, але локальні платіжні системи, що їх використовують в основному не сумісні одна з однією [54].

Слідом за розвитком ринку пластикових карток в Україні також сформувався ринок продуктів і послуг, пов'язаних із випуском карток, обробкою електронних платежів, здійсненням обміну інформацією. Основними продуктами на цьому ринку є: програмне забезпечення для емісії і еквайрінгу пластикових карток, обладнання, а також програмне забезпечення для роботи з ПК у пунктах сервісу і торгівлі [8; 24, с.14-15].

Банківське програмне забезпечення в Україні, за нашими даними, представлено чотирма основними продуктами фірм: ACI, Konts, RS/2 і Card Tech. Найбільше поширення на українському ринку одержав порівняно недорогий повнофункціональний продукт KCS (Konts Card System) латвійсько-американського спільного підприємства Konts. Його використовують 80% українських банків-емітентів ПК МПС, у тому числі такі значні, як "Аваль", "Укрексімбанк", "ПравексБанк", "Укрінбанк", "Легбанк", "Перкомбанк" та ін. Цей же програмний продукт використовується єдиним на сьогоднішній день на території України незалежним процесинговим центром - ЗАО "Український процесинговий центр", чийми послугами користуються вже чотирнадцять українських банків. Продукт сертифікований МПС Visa International, Europay International, Dinners'Club International, American Express і дозволяє емітувати як локальні пластикові картки банків, так і ПК Міжнародних платіжних систем [50].

Зараз компанія Konts просуває на український ринок свій новий продукт TRANSMASTER, розрахований на значно більші обсяги інформації, що стало досить актуальним у зв'язку з бурхливим розвитком карткового бізнесу.

Обладнання для прийому ПК у пунктах сервісу і торгівлі реально

представлено продуктами двома найвідомішими компаніями-виробниками - Ingenico (Франція) і VeriFone (США). Безперебійну роботу терміналів VeriFone забезпечує програмне забезпечення, розроблене спеціалістами СП "КартПей" - ексклюзивним дистриб'ютором фірми в Україні.

Бурхливий розвиток Internet призвів до появи такого поняття як "електронна комерція" [140; 141]. Багато користувачів Internet одержали спільний доступ до інформації різного характеру, у тому числі і комерційної, а також можливість використовувати її з метою одержання вигоди. Багатьом фірмам представилася можливість знайти нові ринки збуту, організувавши свою маркетингову діяльність через Internet. Характерна риса сьогоденного стану Internet полягає в тому, що зараз Internet - це офшорна зона, поза країнами і територіями, без віз і паспортів, для якої немає розходжень ні в тім, хто виступає покупцем, ні в тім, на якому континенті знаходиться продавець.

Перш ніж говорити про Інтернет у банківській сфері, слід відмітити низький рівень розвитку української Інтернет комерції взагалі. Інформаційне наповнення більшості сайтів українських підприємств "тягне" лише на візитну картку, а оновлення представленої інформації відбувається раз у півроку, або не відбувається зовсім. Подібна ситуація спостерігається й серед банків, так у 2001 році, своє інформаційне представництво у Інтернет мають лише 93 банка, тобто 50%, причому 10% з них мають лише зареєстроване ім'я – ймовірно під майбутній сайт. В додатку Б представлений розподіл Інтернет представництв банків та їх філій серед великих міст України.

Як можна бачити, 33% відсотка всіх представництв зосереджено у Києві, а у більшості з розглянутих міст лише один банк чи філія мають свій Інтернет-сайт.

Якість Інтернет-сторінок також повинна бути кращою як з естетичної, так і з інформаційної й маркетингової точки зору.

Основною з можливих причин такої ситуації є незатребуваність подібного роду обслуговування з боку українського користувача Інтернету, який просто не має рахунку у банку. Але не має сумнівів, що за умов постійно зростаючої аудиторії українського Інтернету і повернення довіри фізичних осіб банки будуть "змушені"

підняти рівень своїх інформаційних представництв. Підтвердженням тому є ряд сайтів українських банків, таких як Вабанк, Приватбанк, Класікбанк та деяких інших, рівень оформлення та інформаційного наповнення яких не поступається рівню сайтів зарубіжних банків.

В мережі Internet розрахунок здійснюється за допомогою електронних грошей або пластикової картки [19]. У 90% випадків оплата проводиться за допомогою кредитної картки. Однак у світі присутня тенденція усе більшого використання смарт-карток і електронної цифрової готівки. Не обійшов цей напрямок і Україну. Однак поки немає ніяких ознак, що передвіщають початок застосування в Україні мережних (цифрових) грошей.

Національним банком України разом з міжнародним Центром інформаційних технологій INT розроблений пілотний проект СІК (Система Інтернет Комерції), що передбачає проектування, розробку і впровадження компонентів інфраструктури Internet-комерції в Україні з наступною можливістю проведення операцій і розрахунків у цьому середовищі. На даний момент створений реально працюючий Web-сайт із декількома електронними магазинами з використанням світових стандартів захисту інформації при проведенні платежів. Дана система передбачає, що номер картки клієнта ніколи не стає відомим підприємству торгівлі, а банку невідомий зміст замовлення, що він повинний оплатити. Ці міри прийняті для захисту інтересів клієнтів. Для захисту інтересів банку і підприємства торгівлі або послуг також передбачені деякі міри безпеки [124].

Проект СІК існує досить давно, однак до сьогоднішнього дня він має статус пілотного. Сьогодні до системи СІК підключені такі магазини, як “Бамбук” (книги, періодика, компакт-диски), “Дукат” (канцтовари, папір, калькулятори), Likon (контактні лінзи і розчини). Крім того, при відвідуванні сайта Київського Головоштамта система пропонує можливість оформити в онлайн-режимі підписку на періодичні видання.

Коло потенційних споживачів електронних послуг в Україні також поки дуже малий. Проведене недавно маркетингове дослідження ринку Internet-комунікацій в Україні, здійснене Українською Маркетинговою Групою (УМГ) за замовленням

фірми Арт-С, свідчить, що кількість користувачів Internet в Україні знаходиться в межах 100 тис., тобто приблизно 0,2% населення України (у США - 38% населення) [110].

У цей час в Україні нараховується не більше тридцяти реально працюючих електронних магазинів. Причому пересічному користувачу Мережі цілком вистачить пальців однієї руки, щоб перерахувати всі відомі йому вітчизняні e-shori. Щорічний оборот таких магазинів, як правило, не перевищує 50 тис. у.о. Таким чином, в UA-Net поки відсутній внутрішній фінансовий оборот, який свідчив би про наявність самодостатнього ринку. До числа проблем, які стоять на шляху активного розвитку Інтернету-бізнесу в Україні, можна віднести: відсутність відповідної законодавчої бази; недостатність національних on-line платіжних систем; мала кількість власників кредитних карток; нерозвиненість систем доставки товарів; низька платоспроможність населення; недовіра до фінансових структур, нових видів бізнесу і технологій; нерівномірність регіонального розподілу користувачів Інтернету.

Безумовно, багато послуг по Internet поки недоступні в Україні [120]. Але дистанційне обслуговування клієнтів за допомогою системи "клієнт-банк" може запропонувати практично будь-який банк. На жаль, в Україні стандарти на цю систему відсутні, але алгоритми шифрування, що використовуються в цих системах, підлягають сертифікації з боку Національного банку України (додаток В).

Так, лише половина з наведених банків пропонують "Клієнт-Банк" не лише для юридичних, але й фізичних осіб – клієнтів банку. Як видно із додатку, разом з цілодобовим функціонуванням системи у деяких банках операційний час обмежується лише операційним днем банку. Умови оплати користування системою "Клієнт-Банк" досить різноманітні: від безкоштовного підключення до системи (наприклад, "Приватбанк" м. Дніпропетровськ) до 650 грн. (банк "Ажіо") за установлення клієнтської частини програми, середня абонентська плата складає близько 100 грн. Деякі банки стимулюють інтерес до використання "Клієнт-Банку", знижуючи плату за обробку платіжних документів у порівнянні з паперовим документообігом ("Аваль", Український кредитний банк та ін.). Єдиним винятком є

Донгорбанк, який встановив тарифи 2 грн. за електронний документ у порівнянні з 1 грн. за звичайний паперовий.

В Україні налічується 8 банків, що пропонують своїм клієнтам послуги системи Інтернет-Клієнт-Банк, перелік яких приведено у додатку Д.

Цю, нову на вітчизняному ринку послугу, банки використовують ще досить обережно. Так, Кредитпромбанк та ПУМБ надають лише можливість доступу до інформації по рахунку: виписки з рахунку, рух коштів та платіжні документи за будь-яку дату, курси валют та ін. Виконання розрахунків за допомогою Інтернет у цих банках ще не реалізовано, але декларується як подальший крок. “Вабанк” здійснює обслуговування лише карткових рахунків, а можливі платежі обмежені платежами за комунальні послуги та послуги зв’язку. Приватбанк є одним із перших банків, що зорієнтував свою діяльність по дистанційному обслуговування на фізичних осіб – клієнтів банку. За допомогою системи Приват24 клієнти мають змогу не лише отримувати інформацію по рахунку, а також здійснювати всі види внутрішньобанківських та міжбанківських (в межах країни) платежів і, що треба наголосити особливо, відкривати рахунки у національній та іноземній валютах не виходячи з дому. Для юридичних осіб Приватбанк пропонує скористатися системою “Клієнт-Банк”, що також може працювати через Інтернет. Повномасштабне управління рахунком безпосередньо з сайту надають АКБ Львів та Форум. Вхід до систем управління рахунком на сайтах банків Класик та Ікар-Банк відсутній, але недвозначно зазначено, що управління рахунком відбувається за допомогою лише Інтернет браузеру, тобто йдеться про Інтернет-Клієнт-Банк у визначеному тут розумінні цього поняття. Найбільш вірогідно, що банки мають спеціально виділену Інтернет-адресу для зареєстрованих користувачів і не бажають оголошувати її (з причин безпеки) для будь-якого користувача, що завітав до сайту. У системі “Classik on-line”, вперше серед українських банків, здійснення розрахунків у межах банку було повністю автоматизовано, що означає цілодобову можливість проведення внутрішньобанківських платежів.

Необхідно зазначити, що деякі банки йдуть по шляху інтеграції своїх систем Інтернет-Клієнт-банк у єдину систему. Єдиним поки що прикладом такої інтеграції

в Україні є система управління рахунком ELPay, що була впроваджена у життя у лютому 2001. Зараз учасниками системи є лише 3 банків, доступ до рахунків яких клієнт отримує безпосередньо з сайту системи ELPay.

Вибірковий огляд видів дистанційного обслуговування у банках України наведено у додатку Е.

Слід зазначити, що з картковими системами конкурує “електронна готівка”. З березня 2001 року в Україні оголошено відкриття представництва платіжної системи PayCash (www.paucash.kiev.ua). Офіційно українське представництво платіжної системи PayCash було представлено на виставці EnterEx. Відвідувачам безкоштовно пропонувалися “пробні” 10 електронних гривень, за які можна було придбати журнали СНІР і пиво. Причому товари можна було отримати не відходячи від виставочного стенду. На жаль, в цей час на сайті українського представництва PayCash в розділі магазинів, працюючих з системою, означається тільки одеський tid.com.ua. Ще одним прикладом системи здійснення Інтернет-платежів за допомогою мережних грошей є російська система WebMoney, що працює також і в Україні.

На виставці EnterEX також було представлено рішення дніпропетровської фірми “Думка” по створенню Internet-магазину з використанням системи забезпечення on-line платежів, розробленої “Приватбанком”.

На даний час створена система Інтерплат призначена для швидких та ефективних розрахунків за товари і послуги через Інтернет за допомогою смарт-карток НСМЕП. Тепер кожен користувач Інтернет, який має смарт-картку НСМЕП та зчитувач, може швидко і безпечно проводити розрахунки в інтернет-магазинах і на комерційних сайтах, здійснювати грошові перекази, оплачувати комунальні послуги, послуги інтернет-провайдерів, IP телефонії та мобільного зв'язку, здійснювати оплату авіа, залізничних квитків та квитків на розважальні заходи в режимі on-line. В якості платіжного інструмента в системі Інтерплат застосовується смарт-картка. Для проведення інтернет-платежів запроваджуються одразу два платіжні інструменти, що реалізовані в смарт-картці НСМЕП – електронні гаманець та чек. Учасниками пілотного проекту є:

Vkarta.com – магазин з продажу віртуальних скретч-карт операторів мобільного зв'язку, IP телефонії, провайдерів Інтернет. Надання передплачених інформаційних послуг в режимі он-лайн;

ElVisti – Інтернет сервіс провайдер. Надання повного спектру послуг доступу до Інтернет: від абонентського підключення в режимах он-лайн і офф-лайн до колективного підключення корпоративних мереж і вузлів. Он-лайн продаж віртуальних карток доступу в Інтернет;

Укрпошта – Українське державне підприємство поштового зв'язку, що спеціалізується на наданні повного спектру поштових послуг та має понад 15 000 відділень зв'язку по всій території України. Здійснення грошових переказів у режимі он-лайн для фізичних осіб;

Кий Авіа Гарант – страхова компанія групи Кий Авіа. Перша в Україні система інтернет-страхування з можливістю он-лайн сплати страхових полісів карткою НСМЕП.

Впровадження системи інтернет-платежів відкриває нові можливості для розвитку електронної комерції. Зареєстровані у системі інтернет-магазини та компанії можуть безпосередньо на своїх веб-сайтах приймати платежі зі смарт-карток НСМЕП або з рахунків покупців у банках-учасниках.

Порівняльний аналіз платіжних систем наведений у додатку Ж.

Огляд українського Інтернет-ринку банківських послуг дозволив виявити, що у загальному спектрі послуг електронного обслуговування банків України присутні майже всі види послуг, перелічені у попередніх пунктах розділу: Інтернет-клієнт-банк з повним обслуговуванням через Інтернет, онлайнове розміщення депозитів, оформлення заявок на отримання кредитів, обслуговування електронної торгівлі за допомогою платіжних Інтернет-карток, використання електронних грошей, надання консультаційних послуг, послуг електронної комерції та доступу до Інтернет. Переважно, кожен з видів цих послуг реалізований лише у одному з банків, але можна з певністю ствердити, що початок покладено.

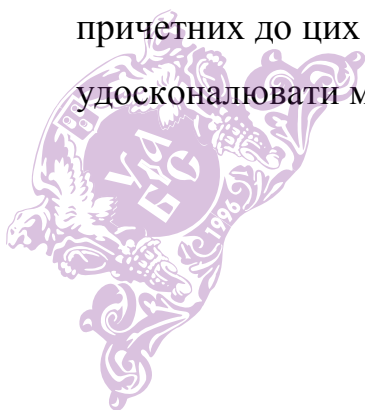
Таким чином, характеризуючи поточну ситуацію на ринку карткових платіжних інструментів в Україні можна констатувати, що етап ознайомлення

банків з цією технологією близький до завершення. Усе більше сприйняття карткових платіжних інструментів як суто іміджевого банківського продукту замінюється осмисленням економічних аспектів карткового бізнесу. Однак, широке поширення карткових продуктів неможливо без розвинутої інфраструктури точок прийому платежів. Проведений аналіз показав, що банківські картки використовуються в основному для одержання готівкових коштів, хоча їхня головна мета - безготівкові розрахунки. Тому, необхідно проводити роз'яснювальну роботу серед клієнтів і працівників по проведенню безготівкових розрахунків у еквайрінговій мережі [59].

Проблема правового регулювання ускладнюється тим, що розглянута сфера знаходиться поза однією державою, а тому вона носить глобальний масштаб, і, отже, вимагає прийняття рішень на світовому рівні. Але необхідно створити в державі, принаймні, якийсь правовий мінімум для забезпечення розвитку цього напрямку [138].

Прогнозуючи подальший розвиток ринку електронних розрахунків в Україні, можливо припустити, що обсяги розрахунків з використанням магнітних карток будуть продовжувати збільшуватися швидкими темпами, однак вони, на нашу думку, не одержать такого широкого поширення, як у західних країнах. У той же час, ми вважаємо, що в найближчі роки смарт-картки займуть значну частину ринку роздрібних платежів. Готівка ж в найближчі роки в Україні збереже своє домінуюче положення у сфері роздрібних продажів. Вірогідно, що в розрахунках через Інтернет буде неухильно збільшуватися питома вага смарт-карток [18].

Отже, випуск українських і емісія закордонних карткових платіжних інструментів в Україні дає змогу інтегруватися у світову систему пластикових платіжних систем, підняти авторитет країни й окремих комерційних структур, причетних до цих процесів, і одночасно шляхом використання закордонного досвіду удосконалювати механізм їхнього впровадження і використання.



2.2. Формування системи критеріїв та розробка методики оцінки ефективності карткових платіжних інструментів

Стабілізація грошового обігу в Україні є одним із пріоритетних питань, що потребує негайної реалізації. Активний розвиток нових форм грошей, що розпочався в світі вже півсторіччя тому є підтвердженням даного висновку. На сьогодні найвищою стадією розвитку грошей є електронні гроші, а також смарт-карткові платіжні інструменти [17].

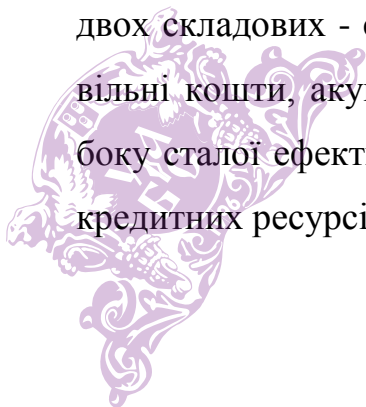
Отже, забезпечення стабільності національної фінансової системи цілком залежить від фінансової стабільності та стійкості вітчизняних банків і одним із реальних, на наш погляд, шляхів їх підвищення є можливість банків запропонувати своїм клієнтам різноманітні платіжні інструменти, які задовольняли б їх вимогам та потребам.

Українська економічна теорія передбачає існування “грошей” у чотирьох вимірах в залежності від місця їх знаходження і участі у фінансово-кредитному механізмі держави.

Більш детально основні показники грошової маси представлені в табл. 2.6.

За даними НБУ обсяг грошового агрегату M0 (готівка, гроші поза банками) у 1999 році оцінювався в 9,5 млрд. грн. За останні 3 роки помічається значне зростання цього показника - на кінець 2000 р. він склав 12,8 (ріст на 134%), у 2001 р. цей показник збільшився до 19,5 млрд. грн. (на 149%).

Такий величезний потенціал для нашої економіки (приблизно 42% від агрегату M1), при правильному підході, може практично забезпечити потреби України в зовнішніх запозиченнях. Але щоб майже половина всіх “грошей” в державі перетворилася у фінансові ресурси суспільства, необхідне обов'язкове існування двох складових - стабільної фінансово-банківської системи здатної швидко збирати вільні кошти, акумулювати їх, направляти на кредитування економіки та з іншого боку сталої ефективної економіки, яка забезпечить прибуткове використання таких кредитних ресурсів.



Структура грошової маси у 1998 – 2003 роках*

Рік	M0, млн. грн.	Темп росту, %	M1, млн. грн.	Темп росту, %	M2, млн. грн.	Темп росту, %	M3, млн. грн.	Темп росту, %
1998	7158	117	10331	114	15432	124	15705	125
1999	9583	134	14094	136	21714	141	22070	141
2000	12799	134	20762	147	31544	145	32252	146
2001	19465	152	29796	144	45186	143	45755	142
2002	26434	136	40281	135	64321	142	64870	142
10.2003	31549		49341		86252		86856	

*Темпи росту розраховані до попереднього року, %

Платежі населення становлять помітну частину в грошовому обороті будь-якої країни. Для України ця частка істотна: грошові прибутки населення України наприклад у 1996 р. становили 38,8 млрд. грн., загальний споживчий товарообіг - 26,3 млрд. грн., тобто майже 70% від прибутків населення [48].

В табл. 2.7 в динаміці представлено обсяги грошових потоків населення, що залучені банківською системою до обороту.

Таблиця 2.7

Вклади населення у банках України у 1998 – 2002 роках..

Роки	У національній валюті		У іноземній валюті		Усього	
	Залишки вкладів, млн.грн.	Темпи росту, %	Залишки вкладів, млн.грн.	Темпи росту, %	Залишки вкладів, млн.грн.	Темпи росту, %
1998	1824	113	1265	185	3089	134
1999	2167	119	2115	167	4283	139
2000	3315	153	3266	154	6581	154
2001	6368	192	4715	144	11083	168
2002	11326	178	7602	161	18928	171

Загальні обсяги платежів в Україні можливо досить точно обрахувати виходячи з показників збираемого податку на додану вартість (ПДВ). Закон України "Про Державний бюджет України на 2002 рік визначає дохід від податку на додану вартість у розмірі 12,8 млрд. грн. Цей факт свідчить, що на протязі 2002 року на території України виконано робіт, надано послуг, та продано різних товарів на суму

близько 64,5 млрд. грн. (адже ПДВ це 20% вартості товару). Цей же показник згідно закону України "Про Державний бюджет України на 2001 рік" знаходився на рівні 11,6 млрд. грн. що свідчить про суму надходжень від загального обсягу реалізації послуг, товарів та робіт в економіці України у 58,2 млрд. грн.

Таким чином, на даному етапі спостерігається незначний ріст цього показника (на 9,7 відсотка), який практично відповідає рівню інфляції. Слід зауважити, що приблизно 20% операцій в Україні по "переходу грошей з рук в руки" не обкладається податком на додану вартість, тому не входять до розрахунку вищезазначеного показника. Крім того існує неофіційний "тіньовий" обіг готівки в Україні, який за приблизними підрахунками різних інформаційних (як внутрішніх так і зовнішніх джерел) складає від 30 до 80 відсотків від рівня офіційних операцій. Сучасний розрахований загальний обсяг обороту готівкових грошей в Україні приблизно становить 100 млрд. грн. на рік.

З іншого боку цей розрахунок підтверджується офіційними даними Держкомстату з розрахунку основних макроекономічних значень за допомогою показника "Грошові доходи населення" який також складає 108,8 млрд. грн. у 2001 році.

Таким чином, 108 млрд. грн на рік (~20 млрд. доларів) це величезний потенціал реальних грошових коштів, який зараз практично не використовується економікою України. Лише невеличка частка цього потоку готівки проходить через банківську систему. Цей факт слугує найголовнішим аргументом необхідності впровадження досконалої, зручної та надійної системи електронних платежів населення [51].

Ще одним аргументом необхідності впровадження нової системи масових електронних платежів є значні витрати на підтримку грошового обігу. В Україні вони складають щороку не менше 220 млн. дол. США. Зниження потреби в готівці за рахунок введення нових платіжних інструментів - пластикових карток, може дати значну щорічну економію коштів державного бюджету.

Дані про витрати України на виготовлення готівки віднесені до розряду державних таємниць і тому не можуть бути опубліковані. Тому обмежимося

непрямою оцінкою, засновуючись на відкритих джерелах інформації. По інформації, отриманій з відкритого друку, Україною на проведення грошової реформи 1996 року замовлено і виготовлено близько 6 тис. тонн паперових грошей. Виходячи з маси 1 банкноти (приблизно 1 грам), це складе біля 6 млрд. банкнот. За даними зарубіжних експертів, вартість виготовлення 1 банкноти складає не менше за \$0,1 (вартість нових банкнот швейцарського франка, одних з найбільш захищених світових валют, складає біля \$0,3). Отже, вартість виготовлення паперових грошей для України складає не менше 600 млн. доларів США.

Із розрахунку середньої тривалості "життя" однієї банкноти - 3 роки (це дуже оптимістичний прогноз тому, що найбільш розвинені країни Європи, центральні банки яких прагнуть підтримувати високу якість банкнот в обороті, не перевищує 1 року), щорічно необхідно затрачувати на заміну банкнот близько 1 млрд. грн.

Вартість виготовлення монет для платіжної системи України оцінити ще більш складно в зв'язку з сильною залежністю ціни виготовлення від вартості матеріалу, його твердості і глибини штамповки. Проте, будемо виходити із тверджень представників Міжнародного Валютного Фонду про те, що практично у всіх країнах вартість виготовлення монет перевищує їх номінальну вартість як платіжного засобу.

За непрямыми оцінками, для підтримки готівково-грошового обігу Україні необхідно не менше за 3,5 млрд. монет. При середньому номіналі монети в 10 копійок загальна сума номіналів монет складе не менше за \$200 млн. Середній термін "життя" монет оцінимо в 10 років (при умові, що інфляція не буде "вимивати" монети низьких номіналів із обігу). Тоді щорічні витрати на підтримку їх обороту складуть не менше 108 млн. грн. Разом витрати на щорічну підтримку готівково-грошового обігу в Україні складуть не менше за 1,1 млрд. грн. Цей розрахунок проведений без урахування супутніх витрат на транспортування, упаковку, перерахунок, облікові операції, контроль, охорону і т. д., які можуть набагато перевищити вищенаведені.

Навіть зниження на 20 - 25% потреби в готівці, за рахунок введення нових платіжних інструментів - платіжних карток, може дати щорічну економію коштів

для державного бюджету еквівалентну 60 - 100 млн. доларів США [48].

У 1996 – 1997 роках Національний банк України використав 2,9 мільйони доларів США з Інституційної позики Світового банку на вдосконалення платіжної системи України шляхом переводу СЕП на нову технічну платформу. Результатом цих активних заходів стало те, що доходи від експлуатації системи електронних платежів у 1995 – 1998 роках склали 116,7 мільйонів гривень, або близько 66 мільйонів доларів США [56; 60].

За твердженням фахівців впровадження системи електронних платежів дозволило прискорити здійснення поточних розрахунків та обігу коштів (завдяки чому вдалося вивільнити майже 5% грошової маси), приблизно на 20% скоротити документообіг, суттєво зменшити ймовірність фальсифікації міжбанківських розрахункових документів й відтак, знизити приховану емісію пов'язану з оборотом коштів, отриманих за підробними документами [56].

Слід зазначити, що кожна платіжна операція містить у собі два потоки переміщення інформації, які є взаємопов'язаними, але можуть рухатися різними шляхами і в різний термін. Це сам платіж та інформація про умови його проведення.

Виходячи з цього доцільно виділити основні елементи проведення платіжних операцій: платник та одержувач платежу; фінансові посередники; інструмент платежу.

Доцільно зазначити, що платіжні інструменти – це інструменти, які забезпечують переміщення вартості в грошовій формі між фінансовими і не фінансовими агентами. У міжбанківських розрахунках платіжний інструмент – це доручення банку перевести кошти з рахунку одного клієнта на рахунок іншого. Форма передачі доручення може бути як паперова, так і електронна.

Будь-який платіжний інструмент повинен відповідати фізичним, юридичним та кваліфікаційним стандартам. При цьому всі платіжні інструменти можна характеризувати за: формою; засобами захисту і підтвердження справжності; кредитовим або дебетовим характером дії.

Платіжні інструменти безготівкових розрахунків можна класифікувати: платіжні інструменти, що забезпечують платежі на паперових носіях; платіжні

інструменти, що забезпечують електронні платежі; платіжні інструменти, що забезпечують платежі на основі пластикових карток.

Перевагою паперових платіжних інструментів для проведення безготівкових розрахунків є те, що вони забезпечують фактичне підтвердження платежу і не потребують від платника доступу до комп'ютера. Наприклад, чеки або платіжні доручення. Недоліком є необхідність фізичної обробки паперових носіїв.

Електронні платежі забезпечуються за допомогою інших платіжних інструментів. Ці платіжні інструменти використовуються при здійсненні платежів на великі суми, а також регулярних або термінових платежів. Наприклад, оплата житлово-комунальних послуг. Перевагою електронних платежів є те, що нема потреби обробляти і доставляти паперові носії. Недоліком є те, що ці платіжні інструменти не завжди вигідні для здійснення дрібних платежів [79].

Для того, щоб банківські платіжні послуги могли конкурувати з розрахунками за готівку, клієнти банків повинні бачити привабливість електронних платіжних інструментів як платіжних засобів порівняно з готівкою. Такі переваги залежать від двох головних чинників [113]:

по-перше, банки повинні пропонувати механізми переказу коштів, які є привабливими для їх клієнтів. Привабливість систем переказу коштів визначається, зокрема, їх надійністю, швидкістю обробки даних, низькими витратами та чіткістю обліку операцій;

по-друге, банки повинні пропонувати механізми конвертації, які дозволяють їх клієнтам без перешкод відправляти і отримувати платежі, використовуючи різноманітні інструменти розрахунків, що легко конвертуються в інші інструменти або у валюту.

Пластикові картки використовуються для здійснення електронних розрахунків, особливо дрібних платежів. Вони використовуються для оплати товарів або послуг у місці продажу. Наприклад, телефонні картки, картки для банкоматів, банківські картки.

В Україні спектр платіжних інструментів при безготівкових розрахунках значно вузьчий, ніж у світовій практиці, і базується переважно на кредитовому

переказі коштів. Це зумовлено головним чином хронічною платіжною кризою, що охопила економіку України в перехідний період, унаслідок чого продавці товарів примушують платників здійснювати оплату кредитовими інструментами. Дебітові інструменти, такі як вексель та чек, хоча і застосовуються в українській практиці, проте не набули значного поширення [126].

Сьогодні в безготівкових міжгосподарських розрахунках в Україні застосовуються такі платіжні інструменти: платіжні доручення, платіжні вимоги – доручення, чеки, акредитивні заяви, платіжні вимоги, інкасові доручення, векселі, банківські платіжні картки [62, с.93].

Особливе місце у розрахунках фізичних осіб за придбані товари (роботи, послуги) в Україні посідають операції з пластиковими картками міжнародних платіжних систем. Сьогодні ціла низка українських уповноважених банків є членами міжнародних платіжних систем: VISA International Service Association та EUROPA International.

Пластикові картки дають змогу банкам надавати додаткові послуги вже існуючим клієнтам і успішно залучати нову клієнтуру – окремих осіб та роздрібних торговців.

Роздрібні торговці визнали переваги пластикових карток, а їх використання виявилось особливо корисним з погляду залучення покупців. Ставки дисконту, що утримуються з них банками за торговельними операціями, бувають різними залежно від виду і суми операцій, у середньому вони становлять 3,5% [63].

Ефективність платіжної системи залежить не тільки від правильно обраних технічних засобів, але і від ретельно налагодженої технології, від грамотної фінансової політики емітента, від багатьох інших факторів, що можуть звести всі переваги того чи іншого типу карток до нуля [28].

При виборі платіжного інструмента для здійснення платіжної операції необхідно зважати на певні обмеження, що пов'язані з тим, чи приймає одержувач платежу даний засіб платежу.

До основних факторів, що впливають на необхідність розробки нових платіжних інструментів можна віднести: технологічний фактор; попит; конкуренцію

[112].

Бурхливий розвиток нових технологій визначає необхідність реформування платіжних інструментів як засобів платежу, створює можливість їх запровадження різними, в тому числі не фінансовими установами, а також формує зміни попиту на нові форми фінансового обслуговування.

В умовах конкуренції попит на платіжні послуги з використанням депозитних коштів задовольняється в тому випадку, якщо банківська система пропонує широкий спектр платіжних інструментів. Оскільки не всі клієнти однакові, повинна існувати диверсифікованість пропозиції платіжних інструментів у сфері платіжних послуг. Тобто для розвитку електронного ринку платіжних послуг доцільно використовувати велику кількість різних типів платіжних інструментів, і особливо в мережі Інтернет.

Вибір користувачами платіжного інструмента може залежати від багатьох чинників. Платіжні інструменти повинні як найкраще відповідати конкретним вимогам конкретних користувачів, тобто привабливість платіжного інструмента для користувача є поняття суб'єктивне. Навіть незважаючи на особисті переваги, які визначив для себе користувач, вибір ним засобу платежу буде залежати від одержувача платежу [121].

Сформуємо набір показників, які характеризують платіжний інструмент.

До основних показників, на наш погляд, необхідно віднести такі [112]:

- безпека здійснення платежу;
- зручність використання платіжного інструмента;
- економічність та ефективність використання платіжного інструмента;
- сума платежу;
- строк виконання платежу, тобто швидкість, оперативність його здійснення та можливість заощадити час.

Вибір адекватних платіжних інструментів, що є ключовим питанням для розвитку ринку платежів, особливо в системах електронної комерції, повинний бути обумовлений цілим колом критеріїв. Переважна більшість проблем стосується вибору користувачами необхідного їм платіжного інструмента для оплати товарів та

послуг в системах електронної комерції. Тому створення адекватного платіжного інструмента для цього сегменту ринку розрахункових послуг є необхідністю сучасного часу. Для забезпечення ефективності функціонування платіжного інструмента першочергове завдання полягає в тому, щоб зробити його привабливим для клієнтів. Адже доходи платіжної системи залежать від числа клієнтів та трансакцій.

Доцільність правильного вибору необхідного платіжного інструмента обумовлюється економічною ефективністю проведення платіжної операції. Наприклад, вибір повільного або дорогого платіжного інструмента, що обумовлений традиціями держави, може впливати на розвиток господарської діяльності, тобто стримувати розвиток підприємств та зростання сфери торгівлі і послуг, а також негативно впливати на їх структуру та інвестиції в ці сфери. Неефективні для даного сектору економіки платіжні інструменти можуть призвести до неадекватного розподілу ресурсів у цьому секторі і сприяти дискримінації окремих користувачів.

Отже, для ефективного використання різних платіжних інструментів, а також для їх правильного вибору, тобто для оптимізації вибору, доцільно визначити методіку їх порівняння та визначення привабливості для клієнтів.

Оскільки швидкість змін у галузі електронних розрахунків набагато більша швидкості їх вивчення, то побудувати кількісні методіки досить складно, а також дуже складно зібрати статистичний матеріал.

Перерахуємо в порядку зниження важливості критерії оцінки ефективності платіжних інструментів, які використовуються для розрахунків в системах електронних платежів: безпека; зручність; економічність.

Розглянемо визначені критерії більш детально.

На наш погляд, найважливішим критерієм на сьогодні є безпека здійснення розрахунків. Це означає:

- високу надійність як для платника так і для одержувача платежу;
- гарантію отримання оплати;
- точність виконання платіжної послуги;
- чіткість обліку здійснення платежу.

Слід зазначити, що в умовах розвитку українського ринку платіжних карток серед причин виникнення ризиків при операціях з платіжними картками доцільно назвати, передусім незахищеність та недосконалість технології операцій з картками та відсутність достатньої законодавчої бази, яка б регулювала відповідальність за неправомірні дії як з боку банків, платіжних систем, так і з боку власників карток.

Найпоширенішою формою суперечки є відмова покупця від зробленого замовлення через те, що покупець при замовленні товарів через Internet не підписує ніяких документів [145].

Критерій безпеки, з нашої точки зору, необхідно розглядати як суму ризиків, що виникають при здійсненні платіжних розрахунків. При цьому, ризики поділяються на фінансові та не фінансові.

На наш погляд, безпеку можливо гарантувати тільки при використанні платіжного інструмента за прямим призначенням.

Для визначення ймовірних ризиків для банку та клієнтів при проведенні операцій з картками доцільно проводити моніторинг ризиків.

Для клієнтів – держателів карток в Україні існують такі основні види ризиків як: скімінг, тобто зчитування та копіювання інформації з магнітної смуги реальної картки з наступним нанесенням її на підроблену картку для подальшого несанкціонованого списання коштів; втрата/крадіжка картки; шахрайські Інтернет-операції.

Практично всі відомі методи шахрайства засновані на несанкціонованому списанні коштів з рахунку клієнтів емітента. Тому, все ж таки, основні збитки несуть банки-емітенти. Основними ризиками для банка-емітента є:

1. Овердрафт за дебетними картками – виникнення суми недозволеного кредиту по дебетній картці клієнта у зв'язку зі зміною курсів валют, комісій банку або еквайрів, іншого, та відсутністю будь-якого забезпечення по картці.
2. Підлімітні операції - можливість несанкціонованого використання коштів з карткових рахунків, застосовуючи технологію здійснення операцій по карткам без отримання авторизації (підтвердження) від банку-емітенту.
3. Stand In Processing авторизація - можливість несанкціонованого використання

коштів з карткових рахунків, застосовуючи технологію здійснення операцій по картам з отриманням авторизації від платіжної системи по загальним дозволеним параметрам здійснення операцій, що встановлені для всіх карток банком без фактичного отримання дозволу від банку.

4. Піратські програми - використання спеціально розроблених комп'ютерних програм для генерації реально існуючих номерів карток.

5. Овердрафт по кредитних картках - виникнення суми недозволеного кредиту по кредитній картці клієнта у зв'язку зі зміною курсів валют, комісій банку або еквайрів, іншого, та недостатністю забезпечення по картці для відшкодування сум заборгованості банку.

6. Операційні ризики - витрати на арбітраж, рекламації, СТОП-листи, що не відшкодовуються банком клієнтами.

Задля успішної роботи по мінімізації ризиків операцій з картками необхідно використовувати якомога ефективніше наступні методи протидії ризикам:

Внутрішні: забезпечення фізичної та технологічної безпеки процесу виробництва карток, процесінгування транзакцій та забезпечення процесу авторизації; вивчення можливих ризиків; аналіз рівню ризиків; визначення та впровадження параметрів для моніторингу ризиків; організація 24-часового моніторингу операцій у режимі On-Line; забезпечення інформаційно - аналітичної діяльності, з метою найскорішого виявлення шахрайських дій з платіжними картками; навчання власника картки необхідним діям у випадку втрати картки або підозри на її шахрайське використання; ретельне юридичне опрацювання необхідної документації; розподілення відповідальності між банком та контрагентом (клієнтом, торгівельною точкою, процесінговим центром, страховою компанією, МПС та ін.); зобов'язання клієнта отримувати виписку про рух коштів на рахунку, ретельно її перевіряти та оскаржувати операції протягом місяця; опротестування операцій через платіжні системи; забезпечення оптимального рівня перевірки персональних даних потенційних держателів платіжних карток, торгівельних точок; формування бази по "проблемним" клієнтам, торгівельним точкам; розробка програм покриття ризикових операцій; створення та підтримка резервного фонду; впровадження схем

страхування ризиків, забезпечення страхового захисту суб'єктів; створення спеціалізованої структури, що аналізує ризики та безпеку;

Зовнішні: розміщення зовнішньої інформації стосовно наявних мір безпеки, програм моніторингу у банку; співпраця з правоохоронними органами, комерційними банками та зацікавленими організаціями; надання інформації платіжним системам по шахрайським операціям по картках.

Слід зазначити, що критерій зручності використання платіжного інструмента оцінюється індивідуально і залежить від того чи приймає одержувач платежу даний платіжний інструмент як засіб платежу. Тому фактори, що впливають на зручність використання тих чи інших платіжних інструментів можливо поділити на об'єктивні та суб'єктивні.

Як приклад, доцільно привести об'єктивні фактори, які впливають на зручність використання платіжних інструментів в галузі електронної комерції: кількість дій для виконання трансакції; швидкість доступу до сервера; швидкість відклику на запит; термін доставки замовлення.

Суб'єктивні фактори пов'язані з кваліфікацією покупця.

Отже необхідно зазначити, що зручність використання платіжного інструмента практично не залежить від самого платіжного інструмента.

Критерій економічність, на наш погляд, характеризується такими показниками:

- тариф, тобто вартість послуг використання платіжного інструмента для користувача;
- вартість платіжного інструмента та його підтримки для всіх учасників платіжної системи;
- знижки;
- відсутність податку з обігу.

Лише при здійсненні платежів готівкою платник не несе практично ніяких витрат. При використанні ж інших платіжних інструментів існують певні витрати, пов'язані, наприклад, з необхідністю управління платіжною системою. Тому при виборі платіжного інструмента постає необхідність запропонувати такий платіжний

інструмент, переваги якого більш задовольняли б платників ніж готівкові розрахунки. Тобто їх переваги повинні бути більшими ніж їх недоліки.

В табл. 2.8 наведено дані експертного опитування, проведеного для визначення критеріїв, що впливають на вибір користувачами платіжних інструментів.

Таблиця 2.8

Критерії вибору платіжного інструмента і ступінь їх важливості для покупців з різним досвідом покупок у мережі Інтернет.

Критерії вибору платіжного інструмента	Звичайні покупці, що не мають досвіду Інтернет-покупок, %	Звичайні покупці, що мають досвід Інтернет-покупок, %	Покупці-експерти, що мають досвід Інтернет-покупок, %
Зручність	71	84	96
Економія часу	45	60	75
Знижки	69	58	64
Відсутність податку з обороту	48	35	50

Як бачимо, критерії зручності та економічності знаходяться в межах 50–100%, тобто є важливими для користувачів.

На сьогодні ефективність та привабливість платіжного інструмента, з нашої точки зору, можливо оцінити лише з позиції ризиків, або використовуючи методи експертних оцінок.

Як ми зазначили, для забезпечення ефективності функціонування платіжного інструмента необхідно використання різних платіжних інструментів за прямим призначенням та з урахуванням їх привабливості для користувачів. Нами були визначені найважливіші критерії привабливості платіжних інструментів з точки зору користувача. Ними є: безпека, зручність, економічність.

Основний критерій, який необхідно враховувати при оцінці ефективності використання платіжного інструмента є безпека. Всі основні проблеми на сьогодні пов'язані з безпекою використання того, чи іншого платіжного інструмента. Особливо це стосується розрахунків за допомогою мережі Інтернет та електронної комерції.

Значення ризику може слугувати загальним показником безпеки. Тому, з нашого погляду, показник безпеки використання платіжного інструмента можливо розраховувати як сумарне значення ризиків, що виникають при використанні різних платіжних інструментів.

Для розрахунків за допомогою мережі Інтернет, а також у сфері електронної комерції можливо розглядати такі ризики використання платіжного інструмента: фінансовий ризик користувача; ризик обману при доставці товару; ризики, що пов'язані з втратою конфіденційності транзакції; ризик несанкціонованого використання персональних даних.

Фінансовий ризик користувача пов'язаний з діяльністю учасників платежу і притаманний фінансовим транзакціям через певну невизначеність щодо остаточного виконання фінансових зобов'язань.

Оскільки фінансовий ризик користувача є результатом виконання зобов'язань у процесі переказу грошових коштів, то цей ризик і є ризиком платіжної системи.

Фінансовий ризик користувача пропонуємо розраховувати за такою формулою:

$$R_f = L_1 * \frac{P_1 + P_2}{100\%}, \quad (2.1)$$

де: R_f – фінансовий ризик користувача;

L_1 – збиток від втрати середнього залишку на рахунку;

P_1 – ймовірність втрати даних для доступу або картки користувачем;

P_2 – ймовірність розшифровки даних для доступу.

Ймовірності P_1 та P_2 залежать від частоти здійснення транзакцій, тобто від терміну користування рахунком та кількості транзакцій за час користування рахунком.

Необхідно також зазначити, що частота здійснення транзакцій, тобто інтенсивність користування платіжним інструментом, зворотно пропорційна рівню організаційної безпеки платіжної системи.

Фінансовий ризик користувача залежить від загального рівня безпеки платіжної системи (технологічного та організаційного). А отже, безпека використання платіжного інструмента прямо пропорційна організаційній безпеці платіжної системи.

Для розрахунку ризику обману при доставці товару пропонуємо використовувати таку формулу:

$$R_d = L_2 * \frac{P_3}{100\%} * C, \quad (2.2)$$

де: R_d – ризик обману при доставці товару;

L_2 – збитки від втрати товару;

P_3 – ймовірність шахрайства;

C – можливість повернення товару.

На розмір збитків від обману при доставці товару впливають термін врегулювання конфлікту та процентна ставка за кредитами, якщо для придбання товару були використані залучені кошти.

Вплив можливості повернення товару на ризик обману при доставці товару здійснюється таким чином. Якщо повернення товару можливе, то для розрахунку ризику обману при доставці товару необхідно використовувати формулу 2.2, якщо ж не має можливості повернення товару, то ризик буде дорівнювати збиткам від втрати товару.

Щодо втрат від махінацій з картками однією з найбільш потужних платіжних систем в Україні в першому кварталі 1999 року склали 0,9 % від сукупного обсягу операцій по карткам цієї системи, в третьому кварталі 1999 року – 1,48%, в першому кварталі 2000 року – 2,04%, в другому кварталі 2000 року – відбулося зменшення відсотку втрат і склало: 1,15%. Середньостатистична сума трансакцій по підробній картці у Східній Європі складає 900 доларів США, а в Україні – більше 1500 доларів США. По даним статистичних перевірок в першій половині 2002 року рівень шахрайства по карткам в Україні значно скоротився в тричі. Але ж відсоток

шахрайських операцій по карткам в Україні все одно більший ніж в цілому на Заході.

Ризики, які пов'язані з втратою конфіденційності трансакції пропонуємо розраховувати за такою формулою:

$$R_c = \frac{L_3 + L_4}{2} * \frac{P_1 + P_2}{100\%}, \quad (2.3)$$

де: R_c – ризики, які пов'язані з втратою конфіденційності трансакції;

L_3 та L_4 – мінімально та максимально можливі збитки для покупця від втрати конфіденційності.

За нашим законодавством збитки покупця від втрати конфіденційності є аналогом моральних збитків покупця.

Об'єктивно оцінити ризик несанкціонованого використання персональних даних майже неможливо. На результат оцінки можуть вплинути суб'єктивні індивідуальні особливості людей. Тобто тут ми говоримо про те як розрізнити пораду і втручання в особисте життя людини, як різні особистості сприймають нав'язливість і як її визначити. Для розрахунку ризику несанкціонованого використання персональних даних пропонуємо використовувати наступну формулу:

$$R_p = \frac{L_5 + L_6}{2} * \frac{P_4}{100\%}, \quad (2.4)$$

де: R_p – ризик несанкціонованого використання персональних даних;

P_4 – ймовірність розголошення персональних даних;

L_5 та L_6 – мінімально та максимально можливі збитки для покупця від розголошення персональних даних.

Розглянемо розрахунки зазначених ризиків на прикладі.



Ступінь важливості факторів, які характеризують безпеку використання платіжних інструментів для покупців з різним досвідом покупок у мережі Інтернет

Фактори	Звичайні покупці, що не мають досвіду Інтернет-покупок %	Звичайні покупці, що мають досвід Інтернет-покупок %	Покупці-експерти, що мають досвід Інтернет-покупок, %
Зниження рівня особистої безпеки	45	54	60
Вторгнення в особисте життя	58	49	54
Загроза обману	51	42	35
Побоювання, що ім'я й адреса покупця будуть продані розповсюджувачам товарів	61	39	47
Загроза викрадення ідентифікаційних характеристик користувача	52	37	38

З табл. 2.9 видно, що прийнятність платіжних інструментів для користувачів може визначатися багатьма факторами, що характеризують критерій безпеки використання інструментів.

В табл. 2.10 представлено дані про ймовірність здійснення загрози факторів ризику, що характеризують рівень безпеки використання платіжних інструментів.

Таблиця 2.10

Вплив негативного досвіду на вибір користувачами платіжних інструментів.

Негативний досвід	Звичайні покупці, що мають досвід Інтернет покупок, %	Покупці експерти, які мають досвід Інтернет покупок, %
Ім'я й адреса були продані розповсюджувачам товарів	12	23
Збір і структурування даних про особистості покупця і його родинний стані в базах даних, що накопичуються компаніями електронної торгівлі	6	13

Шахрайське використання кредитних карток	5	10
Вторгнення в особисте життя	4	6
Недостача товарних запасів	4	5
Обман (оплачений товар не доставлений, доставлений товар не відповідає його представленню в Інтернет)	4	4

Як бачимо з табл. 2.10 найбільша ймовірність здійснення ризику більше залежить не від обраного платіжного інструмента, а від організації процесу розрахунків та функціонування платіжної системи.

Для оцінки показників безпеки можливо використовувати експертні методи.

Характеризуючи експертів, варто мати на увазі, що в результаті здійснення оцінок можуть мати місце помилки двох видів: систематичні та випадкові. Експерт, схильний до помилок першого виду, видає значення, що стійко відрізняються від дійсних у бік збільшення або зменшення. Для корекції систематичних помилок необхідно застосовувати поправочні коефіцієнти. Помилки другого виду характеризуються величиною дисперсії. На жаль, в апіорі визначити здатність людини робити правильні експертні оцінки неможливо.

Діяльність експертів необхідно здійснювати в усній (інтерв'ю) або в письмовій формі (вільний виклад по заданій темі або відповідь на питання спеціальних таблиць експертних оцінок).

При рівній компетентності експертів як групову оцінку використовують середньоарифметичне значення оцінок експертів. Для експертизи високої якості переважні рангові оцінки, наприклад, оцінка в балах. Вибір шкали виміру визначається зручністю отримання та обробки оцінок.

Сукупна оцінка задоволення платіжного інструмента інтересам користувачів необхідно знаходити як середнє арифметичне оцінок, виконаних кожним з експертів, за формулою:

$$R = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n R_j * 100\% \quad (2.5)$$



де: R – сукупна оцінка задоволення платіжного інструмента інтересам користувачів;

R_j – оцінка, яку дав j -й експерт;

n – кількість експертів, які проводили оцінку;

j – номер за порядком експерта, який провів оцінку.

Для врахування різниці в компетентності експертів їх оцінкам можуть бути присвоєні різні вагові коефіцієнти. Значення цих коефіцієнтів інтерпретують як вірогідність вірної оцінки.

Кінцевий результат експертної оцінки при цьому буде визначатися як середнє арифметичне зважене:

$$R = (\sum R_j * W_j) / \sum W_j, \quad (2.6)$$

де: W_j – ваговий коефіцієнт j -го експерта.

Оцінки задоволення платіжного інструмента різним критеріям та вимогам користувачів, виконані окремими експертами, у більшості випадків відрізняються від сукупної оцінки. Така відмінність говорить про те, що середовище користувачів платіжного інструмента дещо різнорідне.

Тобто, чим більшим є розкид оцінок, тим менша кількість користувачів платіжного інструмента задоволена переважною більшістю якісних характеристик платіжного інструмента. А отже, при пропозиції платіжного інструмента необхідно орієнтуватися на його універсальність і можливість задовольнити потреби переважної більшості потенційних користувачів платіжного інструмента.

Важливою характеристикою якості результатів вважають узгодженість думки експертів. Для оцінки узгодженості можливо використовувати коефіцієнт конкордації Кендалла [7].

Для його розрахунку використовують таку формулу:

$$F = 12 * S / (n^2 * (p^3 - p)), \quad (2.7)$$



де: S - сума квадратів відхилень всіх оцінок по кожному параметра від середнього арифметичного суми всіх оцінок;

p - число обраних параметрів.

Коефіцієнт конкордації змінюється в діапазоні $0 < F < 1$. Тобто 0 відповідає неузгодженості, а 1 відповідає повній узгодженості.

Якість оцінки вважається задовільною якщо значення коефіцієнта конкордації перевищує 0,4 - 0,5. Якщо ж значення коефіцієнта перевищує 0,7 - 0,8, то якість оцінки вважається високою.

Ступінь достовірності оцінок також вважається важливою характеристикою якості отриманих експертних оцінок.

Для оцінки ступеня достовірності оцінок експертів відповідності визначених параметрів інтересам клієнтів доцільно використовувати формулу стандартного відхилення:

$$\varrho = \sqrt{\sum_{j=1}^p (R - R_j)^2 * \frac{1}{p}}, \quad (2.8)$$

де: ϱ - стандартне відхилення окремих експертних оцінок від сукупної оцінки.

Таким чином, достовірну оцінку відповідності визначених параметрів інтересам клієнтів можливо знайти за формулою:

$$R_\varrho = R \pm \varrho, \quad (2.9)$$

де: R_ϱ - достовірна оцінка відповідності тарифних параметрів інтересам клієнтів.

Підвищити точність експертних оцінок можливо, якщо використовувати більш досконалі критерії оцінки визначених параметрів.

Критерій зручність використання платіжного інструмента, на наш погляд, необхідно оцінювати за допомогою методу експертних оцінок. Як приклад, в табл. 2.11 приведені дані про фактори, які впливають на зручність використання

платіжних інструментів в галузі електронної комерції, зокрема в мережі Інтернет.

Таблиця 2.11

Вплив функціонального формування платіжної системи на вибір користувачами платіжних інструментів.

Причини, що відштовхують покупців	Звичайні покупці, що не мають досвід Інтернет покупок, %	Звичайні покупці, що мають досвід Інтернет покупок, %	Покупці експерти, що мають досвід Інтернет покупок, %
Труднощі в русі по Web-сайтам	41	32	52
Труднощі в розгляді товарів у Мережі	35	32	41
Труднощі в оформленні замовлення/оплата товару	11	17	30
Обмежений вибір товарів у Мережі	12	16	28

Представлені дані (табл.2.11) показують, що приблизно 25 - 50 % користувачів незадоволені запропонованою платіжною системою, 30 % - незадоволені запропонованою схемою розрахунків або якістю використання запропонованого платіжного інструмента.

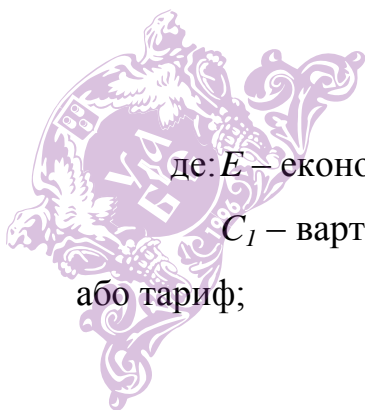
З нашої точки зору, якості платіжного інструмента практично не впливають на зручність використання платіжного інструмента в процесі розрахунків. Отже, зручність більше залежить від організації платіжної системи, і, менше від самого платіжного інструмента.

Критерій економічність використання платіжного інструмента для здійснення процесу розрахунків, на наш погляд, можливо розраховувати за такою формулою:

$$E = C_1 + M + T - D, \quad (2.10)$$

де: E – економічність використання платіжного інструмента;

C_1 – вартість послуг використання платіжного інструмента для користувача або тариф;



M – вартість підтримки платіжного інструмента для всіх учасників платіжної системи та управління системою;

D – знижки при використанні платіжного інструмента;

T – податок з обігу при використанні платіжного інструмента.

Отже, як ми визначили, привабливість платіжного інструмента для клієнта в основному залежить від безпеки здійснення розрахунків, зручності при користуванні платіжним інструментом та його економічності. Ці висновки підтверджуються проведенням нами соціологічним опитуванням населення, тобто так би мовити експертами використання різних платіжних інструментів.

Таким чином, визначено і обґрунтовано теоретичні засади підбору критеріїв для оцінки ефективності та привабливості платіжних інструментів для користувачів.

На наш погляд, при оцінці економічної ефективності платіжної системи необхідно враховувати такий критерій як привабливість платіжного інструмента для клієнта. Тобто можливо введення коефіцієнта привабливості платіжного інструмента для його користувачів.

2.3 Методичні засади впровадження споживчого кредитування з встановленням кредитних лімітів на основі карткових зарплатних проектів в Сумському регіоні.

Закономірністю втілення в життя нових банківських послуг чи продуктів є той факт, що спочатку вони впроваджуються в найбільших обласних центрах та містах з розгалуженою фінансово-кредитною інфраструктурою. І тільки після випробування та позитивного результату проект може розраховувати на подальшу реалізацію.

Специфікою Сумського регіону, до якого входять 18 районних центрів є:

- аграрний сектор, який представлений реформованими КСП та фермерськими господарствами;
- харчова промисловість, яка представлена такими торговельними марками: «Корона» (м. Тростянець), «Білі Береги» (м. Шостка), «Горобина» (м. Суми), «Роменський молокозавод» (м. Ромни), «Сумський м'ясокомбінат» (м. Суми);

- нафтовидобувна та газова промисловість, що розвинута в Охтирському районі і представлена Охтирським нафтогазовидобувним управлінням і ВАТ «Нафтапромаш»; хімічна промисловість, яка представлена ВАТ «Суміхімпром»;
- машинобудівний комплекс, що представлений такими великими підприємствами міста Суми, як ВАТ «СМПО ім. Фрунзе», ВАТ «Сумський завод Насосенергомаш», завод «Центроліт» на яких зайнято близько 40 тисяч населення міста Суми;
- освітній сектор, що представлений такими вузами, як: Сумський державний університет, Сумський державний університет ім. А.С.Макаренка, Сумський державний аграрний університет, Українська академія банківської справи, в яких навчається близько 15 тис. студентів.

Згідно із статистичними даними в Сумській області проживає 1313578 чоловік, з них 64% складає міське населення. Працездатне населення Сумської області складає 735704 чоловік, серед міського населення працездатне складає 477531 чоловік, з них у м. Суми проживає 184587 чоловік. Таким чином потенційними клієнтами карткових програм можуть бути 735704 чоловіка по області, з них 184578 чоловіки по місту Суми.

Регіон представлений такими банківськими установами як: СФ «Приватбанк», СФ АППБ «Аваль», СФ АКБ «Надра», АКБ «Ощадбанк України», СФ «Укрсоцбанк», СФ «Промінвестбанк». Серед зазначених банківських установ конкурентами на ринку просування карткових продуктів є: СФ АКБ «Надра», що впровадила зарплатні проекти на ВАТ «Суміхімпром» близько 5 тис. карток, Ахтирське НГДУ – 1500 карток, Нафтапромаш – 3000 карток (разом близько 9500 карток) і СФ АППБ «Аваль» (6000 карток), інші установи – 15000 карток. Для порівняння СФ Приватбанка впровадила 17017 зарплатних карток.

Варто відзначити у цьому аспекті істотні переваги банків конкурентів:

- розвинута мережа банкоматів у регіоні. Для прикладу СФ АКБ «Надра» має тільки в місті Суми 8 банкоматів, АППБ «Аваль» - 4;
- розгалужена мережа пунктів видачі готівки. Для прикладу СФ АКБ «Надра» має в місті Суми 16 пунктів видачі готівки. Банкомати і пункти видачі готівки знаходяться в різних точках міста;

- також слід відзначити карткову програму СФ АКБ «Надра» «Справжня кредитна картка», для якої надаються знижки по програмах «Мікс» і «Грандмікс» (торгово-сервісні підприємства, що надають знижки власникам картки), а так само надається перелік безкоштовних страхових програм.

До недоліків банків конкурентів можна віднести:

- платні послуги при відкритті як корпоративної, так і зарплатної картки. Для прикладу в СФ АКБ «Надра» при випуску корпоративної картки клієнт повинний заплатити мінімум 3 дол. США, в СФ «Аваль» – 1 гривню; при випуску зарплатної картки в СФ АКБ «Надра» береться плата за картку Visa Electron, що діє на території України, у розмірі 5 гривень, за міжнародну картку Cirrus/Maestro – 7 гривень. В СФ АППБ «Аваль» випуск зарплатної картки – 1 гривня. В СФ Приватбанку зарплатна картка емітується безкоштовно;
- на корпоративних картках банків конкурентів існує незнижуваний залишок у розмірі: СФ АКБ «Надра» - 50 гривень, СФ АППБ «Аваль» - 200 гривень; СФ Приватбанк – 30 гривень.

Враховуючи, що зарплатні продукти почали впроваджуватись в Сумському регіоні з 2001р., то можна констатувати той факт, що сегмент карткового ринку заповнений на 20%.

Для оцінки ефективності впровадження карткового проекту слід розглянути основні статті витрат при створенні типової платіжної системи:

- замовлення і виготовлення карток;
- придбання та встановлення платіжних терміналів;
- придбання та встановлення банкоматів;
- устаткування емісійно-еквайрінго-процесінгового центру (або центрів);
- витрати на програмне забезпечення. При оцінці витрат на програмне забезпечення варто звернути увагу на наступні моменти. Насамперед, це - структура і функціональне призначення програмного забезпечення. У більшості пропозицій карткових систем на українському ринку мовчазно опускається той факт, що, по суті, поставляється тільки Front Office, тобто модулі, що забезпечують роботу термінальних пристроїв і збір транзакцій. І лише невелика частина постачальників

пропонує Back Office (ведення карткових рахунків, обробку транзакцій, бухгалтерські звіти і довідки, моніторинг у повному обсязі, персоналізацію будь-якого рівня, нарешті, зручні засоби стикування з операційним банківським днем);

- роботи з налагодження устаткування, інсталяції програмного забезпечення;
- загальні експлуатаційні витрати (витрати на транспорт, комунікації (трафік), оренда приміщень і комунальні платежі, витрати на рекламу та ін.);
- виплата заробітної плати обслуговуючому персоналу і зв'язані з нею бюджетні і фондові відрахування;
- витрати на технічну підтримку працездатності системи і перевипуск карток.

З цього приводу доцільно виділити два основних джерела окупності витрат:

- залучення на картковий рахунок порівняно дешевих грошових ресурсів населення (річна плата на залишок по рахунку до 5%);
- плата за проведені транзакції (комісійний відсоток, виплачуваний власником картки при одержанні готівки через банкомати (сплачує підприємство) і при одержанні товару і послуг у торгово-сервісній мережі).

Припустимо банк емітує так звану „зарплатну картку”. На картковий рахунок переводиться заробітна плата співробітників одного або декількох підприємств. Вихідні дані:

- середня заробітна плата – 300 гривень на місяць;
- повна вартість чотирьох касетного банкомату і програмного забезпечення – 160 тис. грн;
- кожна касета містить 2800 банкнот, касети завантажені купюрами по 5, 10, 20, 50 гривень (разом одне завантаження -238000 гривень);
- комісійна плата при видачі готівки через банкомат – 0,5 % від суми яка йде на виплату зарплати працівникам (цю суму сплачує підприємство). Для порівняння: при знятті готівки чеком з рахунку підприємства для виплати зарплати працівникам знімається комісійна плата в розмірі 0,75-1 %;
- залишки по рахунках клієнтів - не більше 5 гривень.

За умови одержання грошей кожним клієнтом у середньому два рази на місяць, (по 150 гривень) одного завантаження банкомату досить для обслуговування

1586 чоловік, або на місяць необхідно здійснити 4,4 завантаження (з урахуванням, що активних зарплатних карток Приватбанку по місту Суми налічується 7017 штук).

Один клієнт може здійснити зняття готівки протягом 1,5 хвилини, тобто за годину можна обслуговувати сорок чоловік; банкомат може працювати цілодобово, або з урахуванням роботи торгової точки з 9 до 21 години вечора. Враховуючи, що по місту Суми встановлено 3 банкомати Приватбанку, то існуючу кількість клієнтів можна обслужити за 5 днів. Комісія від операцій складає близько 10525 гривень на місяць (7017 карток*300 гривень*0,5%). Таким чином, використання банкомату принесе банку щомісячний дохід в розмірі 10525 гривень, тобто цілком банкомат може окупитися за 15 місяців (1,5 року). Повна окупність трьох банкоматів по місту Суми відбудеться через 4,5 роки (не враховуючи витрат на POS-термінали).

Як бачимо, Сумська область має великий потенціал для застосування карткових продуктів (майже 80% цього сегмента ринку не зайнято).

Як вже зазначалось, для окупності карткового проекту тільки в місті Суми потрібно 3,5 роки. Для того, щоб прискорити цей процес пропонується нова методика споживчого кредитування з встановленням кредитного ліміту на пластикову картку.

Суть методики споживчого кредитування на основі карткових зарплатних проектів полягає в тому, що клієнт банку може користуватись кредитом практично безстроково завдяки тому, що банк не вимагає обов'язкового щомісячного погашення кредиту: клієнт має сплатити лише нараховані відсотки, а сума кредиту сплачується автоматично. Це призводить до того, що клієнт сам зацікавлений у продовженні процесу кредитування. Дана методика вигідна як клієнту так і банку.

Банк може надавати кредити робітникам підприємств, що уклали із банком договір про розрахунково-касове обслуговування із виплати заробітної плати з використанням пластикових карток.

Кредити (кредитні ліміти) на зарплатні картки надаються у вигляді: торгового кредиту, фінансового кредиту. Фінансовий кредит картки – грошові засоби банку, які надаються у тимчасове користування держателю картки для отримання готівкових засобів, здійснення покупок і оплати послуг у торгово-сервісній мережі

за допомогою картки. Торговий кредит картки – грошові засоби банку, які передаються у тимчасове користування держателю картки тільки для здійснення покупок у торгово-сервісній мережі за пластиковою картою. Сума торгового кредиту не може бути отримана держателем картки у вигляді готівкових коштів.

В даному випадку пропонується поступово збільшувати кількість карток, на які буде встановлюватися торговий ліміт, який є більш прийнятним для банку, ніж фінансовий. Встановлення фінансового ліміту на пластикові картки передбачає для банку додатково витрати на готівку і, крім того, це не збільшує частку банку на ринку карткових послуг. На відміну від фінансового, торговий ліміт має значні переваги для банку: по-перше, саме цей вид кредиту передбачає трансакції у торгово-сервісних точках, а це додаткові комісії банку за еквайрінг; по-друге, він привчає клієнтів до інноваційної послуги, маркетинг якої дається нелегко; і, по-третє, збільшення кількості карток із встановленням на них торгового ліміту призводить до збільшення частки банку на ринку еквайрінгу.

Окрім вищесказаного, банку взагалі вигідно коли його клієнти користуються кредитами, особливо такими їх різновидами, як запропоновані вище – торговими. Використавши одного разу такий ліміт, власник картки потрапляє у так звану “боргову яму”, що змушує його і надалі користуватися торговим кредитом.

Слід також зазначити, що з точки зору доходу банку вигідно залучати нових клієнтів, які ще не отримують готівку в даному банку, оскільки в такому разі він буде мати додатковий дохід в розмірі 1% від фонду оплати праці підприємства щомісяця. Якщо провести такий аналіз стосовно підприємств, які мають більший особовий склад, зарплатний проект окупиться ще швидше.

Клієнт користуючись торговим лімітом поступово вчиться працювати із картою, використовуючи наданий кредит у прийнятних межах, не дозволяючи при цьому нарощувати його суму до занадто великих розмірів. Банк же має у такому випадку додатковий прибуток у вигляді плати клієнтів за використані ними кредити.

Головною умовою процесу кредитування на основі карткових проектів є укладання договору на зарплатний проект між підприємством на якому працює клієнт та банком. Це передбачає, що майбутній клієнт буде отримувати зарплату по

пластиковій картці через банкомат, а також матиме можливість купувати товари через мережу постерміналів. При підписанні договору про виплату зарплати через пластикову картку підприємство стає клієнтом банку. Завдяки цьому банк матиме можливість простежувати та контролювати як поточний рахунок підприємства, так і рух коштів по картковому рахунку клієнта. Забезпеченням по отриманому кредиту виступає майбутня зарплата позичальника. У випадку звільнення з підприємства та при умові, що клієнт скористався кредитом він повинен завчасно повідомити про це банк, або достроково погасити кредит та відсотки.

Під час прийняття рішення перевага надається підприємствам із стабільною фінансовою репутацією та позитивною кредитною історією, що мають розрахунковий рахунок у банку. Основним фактором при встановленні ліміту кредитування по зарплатним карткам є стабільність виплати зарплати і надійність джерел формування фонду заробітної плати.

Обраний вид кредиту буде забезпечений порукою підприємства, що означає фінансову відповідальність підприємства за зобов'язаннями робітника перед банком. Його розмір для кожного робітника пропонується встановлювати у вигляді фіксованої суми, яка буде погоджуватись із підприємством.

Слід зазначити, що торговий кредит буде мати переваги для підприємств, що мають власну мережу торгівлі та сервісу і зацікавлених у збільшенні обороту в них за рахунок кредитних засобів робітників, які не можуть бути використані іншим способом. Банку доцільно також встановити процентні ставки кредитування за такий кредит на більш низькому рівні порівняно із ставками по фінансовому кредиту.

Розглянемо запропоновану методику на прикладі.

Припустимо, що заробітна плата клієнта становить 300 грн. Ліміт який може запропонувати банк без аналізу його кредитоспроможності 50% від зарплати, тобто 150 грн. Процентна ставка за кредитом встановлюється на рівні ставки як і при звичайному кредитуванні, тобто 36% річних (для прикладу).

Розглянемо варіанти можливого кредитування клієнта та його місячну плату за користування кредитом.

Варіант 1. Клієнт отримує заробітну плату з зарахуванням на картковий рахунок лише один раз на місяць

Таблиця 2.12

Схема кредитування клієнта при виплаті зарплати один раз на місяць

1 місяць	2 місяць	3 місяць
а) зарплата 300 грн.	а) зарплата 300 грн.	а) зарплата 300 грн.
б) кредитний ліміт 150 грн	б) погашення відсотків (-4,5 грн.)	б) погашення відсотків (-4,5 грн.)
в) загальна сума на рахунку, якою можна скористатись 450 грн	в) погашення кредиту (- 150 грн.)	в) погашення кредиту (- 150 грн.)
	г) кредитний ліміт (+150 грн.)	г) кредитний ліміт(+150 грн.)
	д) загальна сума на рахунку, якою можна скористатись 295,5 грн.	д) загальна сума на рахунку, якою можна скористатись 295,5 грн.

1 місяць:

а) зарплата – 300 грн;

б) кредитний ліміт 50% від зарплати (тобто 150 грн.);

Сукупна сума, що може бути витрачена клієнтом 450 грн.

Припустимо, що клієнт скористався всією сумою що була зарахована на картку, а також кредитним лімітом (витратив 450 грн.).

2 місяць:

а) зарплата – 300 грн;

б) погашення кредиту (-150 грн);

в) погашення відсотків (припустимо, що клієнт користується кредитом місяць і більше) - 4,5 грн.

загальна сума до погашення складає (-154,5 грн.);

г) кредитний ліміт (+150 грн.).

д) сума зарплати яку клієнт отримає на картковий рахунок в наступному місяці 145,5 грн (програмно-апаратний комплекс автоматично списує суму відсотків та кредиту).

При умові, що клієнт скористується лімітом він може отримати 295,5 грн.

В наступному місяці процес повторюється аналогічно у відповідності з другим місяцем.

Якщо ж клієнт не має бажання продовжувати процес користування кредитом, він просто не користується кредитним лімітом, при цьому на наступний місяць програмний комплекс сам списує суму використаного, але непогашеного кредиту, а також відсотків. В цьому випадку клієнт буде користуватись лише сумою в 145,5 грн.

Розглянемо другий варіант, коли зарплата виплачується два рази на місяць: першого та шістнадцятого числа.

Таблиця 2.13

Схема кредитування клієнта при виплаті зарплати два раз на місяць

1.01	16.01	1.02
а) зарплата 150 грн.	а) зарплата 150 грн.	а) зарплата 150 грн.
б) кредитний ліміт 150 грн.	б) погашення відсотків – 2,25 грн.	б) погашення відсотків - 2,25 грн.
в) загальна сума на рахунку, якою можна скористатись 300 грн.	в) погашення кредиту – 150 грн.	в) погашення кредиту – 150 грн.
	г) кредитний ліміт +150 грн.	г) кредитний ліміт +150 грн.
	д) загальна сума на рахунку, якою можна скористатись 147,75 грн.	д) загальна сума на рахунку, якою можна скористатись 147,75 грн.

а) зарплата 150 гривень;

б) кредитний ліміт 150 гривень;

Загальна сума, що може бути знята з картки 300 гривень.

При умові, що клієнт скористається всією сумою зарплати, а також кредитним лімітом ситуація на 16 число буде виглядати наступним чином (користується кредитом по 16 число включно).

а) зарплата 150 гривень;

- б) погашення суми відсотків (- 2,25 грн.);
- в) погашення кредиту (-150 грн.);
- загальна сума до погашення (-152,25 грн.);
- г) кредитний ліміт 150 гривень.

Автоматично списавши суму відсотків (-2,25 грн.) програмний комплекс також погашає суму кредиту (-150 гривень). Якщо ж коштів недостатньо, то сума кредиту погашається частково (147,75грн.) і пропонує клієнту скористатись кредитним лімітом в сумі 150 гривень.

Скориставшись лімітом клієнт зможе зняти з картки 147 гривень 75 копійок.

Погашення кредитного ліміту може здійснюватись частково до часу зарахування зарплати на картрахунок шляхом внесення готівки.

Це дозволяє клієнту власноруч контролювати термін користування кредитом, а також процес та суму нарахованих відсотків (рис. 2.3).

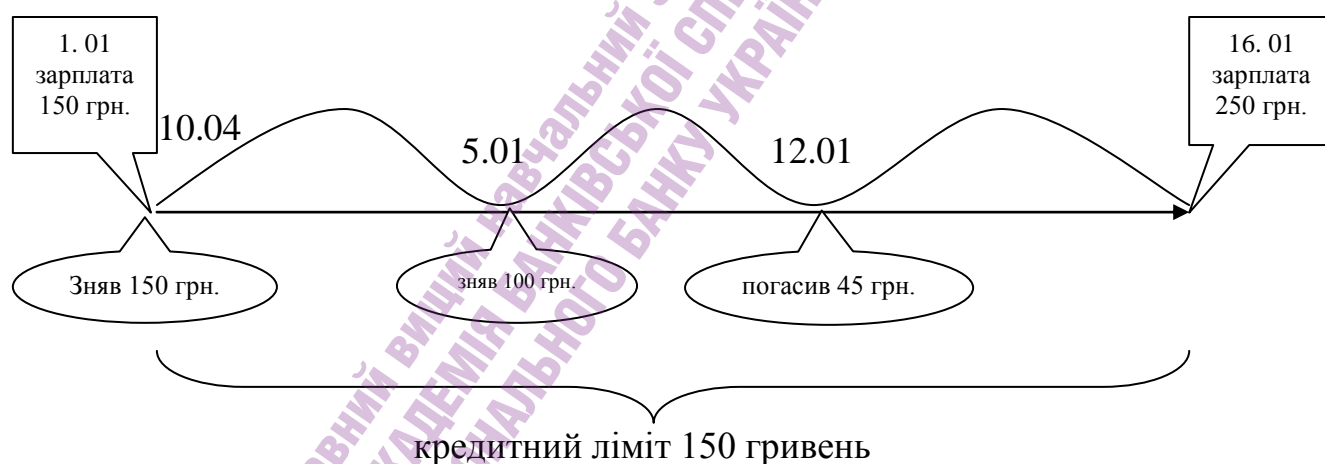


Рис. 2.3. Схема користування „кредитним лімітом”

Детальніше розглянемо наведену схему часового користування кредитним лімітом.

Першого числа на картковий рахунок клієнта зарахована зарплата в розмірі 150 гривень. Припустимо, що в той же день або до 5 числа він використав (зняв) цю суму з рахунка, тобто на п'яте число на картковому рахунку знаходиться нуль гривень.

Припустимо, що п'ятого числа у клієнта виникла потреба в коштах і він скористався лімітом на суму 100 гривень (кредитний ліміт з 1.01 по 16.01 складає

150 гривень) Дванадцятого числа клієнт погашає 45 гривень; Шістнадцятого відбувається зарахування зарплати на карттрахунок в сумі 150 гривень.

Відсотки які нараховуються за користування кредитом з 5.01 по 12.01 (7 днів) розраховуються виходячи з річної ставки 36%, а саме : 0,09863% за день користування (36% / 365 днів) або 0,69041% за 7 днів користування і ця сума складе 0,69 гривень.

З 12.01 по 16.01 відсотки будуть нараховуватись вже не на 100 гривань ,а на непогашену частину кредиту, тобто 55 гривень і складуть $(0,09863 * 5) 0,39452$ % за 4 дні користування або 0,22 гривні.

Станом на шістнадцяте число буде погашена сукупна сума відсотків 0,91 гривні, а також непогашена сума основного боргу, тобто 55 гривень.

Загалом програмний комплекс погасить 55 гривень 91 копійку і в розпорядженні клієнта на його картковому рахунку залишиться сума в 94гривні і дев'ять копійок, поряд з цим буде запропонований кредитний ліміт в розмірі 150 гривень, яким при необхідності клієнт знову зможе скористатись.

Таким чином, якщо кожен власник випущеної зарплатної картки (загальна сума емітованих зарплатних карток 7017) скористається кредитом строком 7 днів, то банк отримає 7859 гривень доходу за півмісяця у вигляді відсотків по кредиту (7017 карток *1,12грн. (плата за користування кредитом в розмірі 150 грн.))

Ця послуга дозволить клієнту не звертатись до банківської установи щоразу коли йому буде потрібна невелика сума грошей і тим самим створювати додаткове навантаження на кредитних працівників. Все, що треба буде зробити – лише звернутись до найближчого банкомату.

Таким чином, зазначений продукт буде прийнятним при оплаті термінових платежів: квартплати, оплати комунальних послуг. Окрім послуг емісії та еквайрінгу банком можливе проведення регулярних платежів клієнта (без його безпосередньої участі) з використанням його пластикової картки. Дана пропозиція виходить із того, що будь-яка особа, яка має житло, власники карток не є виключенням, кожного місяця здійснює різні комунальні платежі. Це звичайно потребує деякого часу і бажання вистоювати інколи черги, заповнювати певну кількість бланків та вести

декілька книжок з оплати різних комунальних послуг. Для багатьох це дуже неприємна, незручна процедура, а за браком вільного часу у певних осіб іноді ці платежі перетворюються на несвоєчасні і з часом виникає заборгованість перед комунальними установами.

За таких обставин банк може здійснювати ці розрахунки замість свого клієнта – власника пластикової картки. Якщо клієнт бажає доручити здійснення наведених вище платежів банку – емітенту його картки, він має заповнити додатково бланк заяви встановленої форми, згідно якої він передає право здійснення своїх щомісячних комунальних платежів даному банку, а також надати банку необхідні документи і дані про осіб, що прописані за певною адресою і мають оплачувати надані їм послуги та своє проживання у конкретній квартирі. За таку зручну для нього послугу клієнт щомісяця буде сплачувати банку певну невелику фіксовану суму, наприклад, встановлену на рівні 3 грн., натомість він звільниться від обов'язку кожного місяця витратити свій час на процедури, пов'язані із оплатою комунальних послуг.

Банк, зобов'язується, у свою чергу, по-перше, попередньо домовитися про безготівкову оплату клієнтських платежів відповідним комунальним установам, підписавши з ними додатково договір про сплату регулярних платежів певних осіб безготівковим способом за допомогою банку, а, по-друге, регулярно щомісяця здійснювати списання потрібних сум з картрахунку клієнта на рахунок відповідної установи. Таким чином, окрім фіксованої комісії, яку банк отримує від клієнта, він також буде мати щомісячний дохід у вигляді комісії (наприклад, 3 – 4% від розміру платежів, що складає невелику суму від вартості послуг), яку йому будуть сплачувати зацікавлені у такому способі платежів комунальні установи.

Отже, запропонована вище нова послуга є доцільною, оскільки вона буде досить зручною для клієнта і, водночас, вигідною для банку і для комунальних установ. Так, банк отримує додаткові доходи від здійснення операцій із пластиковими картками, а комунальні установи зможуть мати регулярну оплату від населення (яке має картки і користується даною послугою банку) своїх послуг [114]. Клієнту ж не буде потрібно кожного місяця мати клопіт із здійснення цих платежів,

при цьому фактичну оплату їх він завжди зможе простежити за допомогою щомісячних виписок про операції зі своїм картковим рахунком.

Як видно, ринок банківських пластикових карток дійсно несе багато вигід для банку. Але не слід забувати, що карткові проекти, за своєю специфікою, не гарантують отримання миттєвих надприбутків і потребують тривалої, кропіткої роботи, включаючи оцінку їх економічної окупності. Отже, кожне рішення банку має бути виваженим і наперед прорахованим.

Висновки до розділу 2

З вищевикладеного слідує, що основними результатами розділу 2 є такі:

1. Проаналізовано нормативно-правову базу, що регламентує діяльність українських банків на ринку карткових послуг та зроблено висновок про необхідність подальшого її формування та розвитку.

2. На основі проведеного автором аналізу розвитку в Україні карткових платіжних систем визначено, що одним із реальних та перспективних на сьогоднішній день шляхів подолання фінансової та економічної кризи, а також подальшого розвитку грошового обігу є шлях розгортання банками карткових проектів для залучення вільних коштів населення, що сприятиме підвищенню фінансової стійкості та стабільності як самих банків, так і стабілізації фінансової системи України в цілому. Визначено перспективні напрямки розвитку карткових технологій в Україні, а також основні проблеми розповсюдження карткових платіжних інструментів та напрямки їх вирішення.

3. Визначено основні фактори, які впливають на розвиток та необхідність розробки нових платіжних інструментів, а також на еволюцію сучасних грошових форм в цілому.

Платіжні системи являють собою невід'ємну частину пакетів послуг, які українські банки пропонують своїм клієнтам. Через потребу врахування індивідуальних вимог кожного клієнта банки в умовах сучасної конкуренції вдаються до розробки спеціальних ділових та ринкових стратегій використання

платіжних послуг з тим, аби запропонувати своїм клієнтам найбільш широкий вибір різноманітних платіжних інструментів.

4. По-новому визначено і обґрунтовано теоретичні засади формування критеріїв оцінки ефективності та привабливості для клієнтів платіжних інструментів, які використовуються для розрахунків в системах електронних платежів. Сформовано набір основних критеріїв, які характеризують платіжний інструмент і які можуть вплинути на вибір клієнтами платіжного інструмента.

Проведене соціологічне дослідження впливу різних факторів на вибір користувачами платіжних інструментів показало, що привабливість платіжного інструмента для його користувача в основному залежить від безпеки здійснення розрахунків, зручності при користуванні платіжним інструментом, його економічності, а також інших суб'єктивних факторів та міркувань клієнтів.

5. Визначено основні показники, якими характеризуються сформовані критерії оцінки платіжних інструментів, а також об'єктивні та суб'єктивні фактори, що впливають на вибір користувачів необхідних їм платіжних інструментів. Визначено основні ризики, які можуть виникнути при здійсненні платіжних розрахунків та запропоновано заходи по їх мінімізації.

6. Удосконалено і обґрунтовано теоретичні підходи щодо оцінки ефективності карткових платіжних інструментів. Визначено основні складові привабливості платіжного інструмента для користувачів.

7. Розроблено новий методичний підхід щодо реалізації карткових зарплатних проектів з встановленням кредитних лімітів. Зроблено висновок про доцільність впровадження споживчого кредитування населення на основі карткових зарплатних проектів.

Основні положення, висновки та рекомендації, що містяться в розділі 2 дисертаційної роботи знайшли своє відображення в наступних публікаціях: Коваленко В.В., Терехов Є.М. Карткові платіжні інструменти та сучасні тенденції розвитку грошово-кредитного ринку України // Вісник Української академії банківської справи.– 2002. – № 1. (12) - С. 64-68; Мельник Л.Г., Терехов Е.Н. Перспективы развития в Украине новых форм средств платежа (на примере

пластиковых карточек) // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва (Міжнародний науковий журнал. 1999. – № 3). Зб. наукових праць СумДУ. – Суми: СумДУ, 1999. – С. 82–88; Терехов Е.Н. Карточные платежные системы в Украине // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва. – Суми, 2000. – № 2. – С. 307-311; Терехов Е.Н. Электронная коммерция и перспективы её развития в Украине // Банківська система України: теорія і практика становлення: Збірник наукових праць: В 2 т. Т. 2. – Суми: ВВП “Мрія-1” ЛТД; Ініціатива, 1999. – С. 418-422; Терехов Є.М. Фактори, що впливають на вибір платіжного інструмента // Научно-техническая конференция преподавателей, сотрудников, аспирантов и студентов экономического факультета. Тезисы докладов. – Сумы: Изд-во Сумського державного університета, 2001.



РОЗДІЛ 3

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВИБОРУ КОРИСТУВАЧАМИ КАРТКОВИХ ПЛАТІЖНИХ ІНСТРУМЕНТІВ

3.1. Розробка та обґрунтування доцільності використання моделі розрахунку впливу зміни тарифної політики банку на привабливість карткових платіжних інструментів для користувачів

В процесі роботи на картковому ринку час від часу виникає необхідність прогнозування наслідків змін тарифних параметрів на рівень попиту на карткові послуги. Причому найважливішим є кількісний розрахунок впливу зміни тарифного параметра на попит.

До чинників, що впливають на привабливість платіжного інструмента для користувача з погляду економічності його використання, як ми вже зазначали, відносяться вартість підтримки платіжного інструмента, знижки, податок з обігу та тарифи [112].

Для аналізу економічності платіжного інструмента необхідно проведення соціологічного дослідження тарифної політики банків на запропоновані ними платіжні інструменти. Дослідження необхідно проводити з метою визначення впливу зміни тарифної політики на привабливість платіжного інструмента для користувачів.

При аналізі можливості відкриття картки потенційними клієнтами оцінюється привабливість зміни того чи іншого параметра. Зазначена привабливість має індивідуальний характер, тому для формування загальної методики вона потребує усереднення.

Таким чином, завдання зводиться до визначення ступеню впливу змін тарифів на рішення клієнта стосовно користування послугою (карткою).

Перелік тарифних параметрів може бути досить великим [46]. Ми продемонструємо методичний підхід до оцінки ступеню впливу змін тарифів на привабливість для клієнтів карткових платіжних інструментів на основі базових

тарифних параметрів.

Під базовими тарифними параметрами, на наш погляд, слід вважати такі [111]:

- параметр 1 – відсоток на залишок на картковому рахунку;
- параметр 2 – розмір кредитного ліміту (револьверний кредит);
- параметр 3 – відсоток за користування кредитом;
- параметр 4 – розмір комісійних.

З метою визначення даних споживацьких переваг, тобто щоб з'ясувати питання про задоволення користувачів карток тарифами на карткові продукти, що реалізують комерційні банки та послугами по картковим розрахункам, на наш погляд, необхідно проводити соціологічне дослідження або використовувати експертні методи аналізу.

Дослідження необхідно проводити з метою формування шкали оцінки альтернативних варіантів змін тарифних параметрів та визначення привабливості кожної із змін для клієнтів.

На основі визначених тарифних параметрів необхідно побудувати оціночні таблиці. Такі таблиці повинні бути двох типів.

Оціночна таблиця першого типу - значимість базових тарифних параметрів для клієнтів.

Оціночна таблиця другого типу - для оцінки відповідності базових тарифних параметрів інтересам клієнтів.

Респондентам необхідно запропонувати розподілити обрані тарифні параметри в порядку зменшення їх значимості для них за 4-ма місцями та оцінити відповідність базових тарифних параметрів їх інтересам.

По суті відображається ймовірність виникнення намірів (зацікавленості) респондентів щодо користування картковими послугами банку у випадку зміни тарифного параметра, поставленого ними на те чи інше місце.

При заповненні експертами таблиць першого та другого типу значимість та відповідність базових тарифних параметрів інтересам клієнта позначається умовною позначкою, наприклад X.

Для переведення якісних оцінок експертів в кількісні необхідно

використовувати шкалу переведення (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Шкала переведення якісних оцінок експертів у кількісні

Якісна оцінка	Кількісна оцінка, балів
Повністю відповідає	100
Достатньо повно відповідає	75
Частково відповідає	50
Практично не відповідає	25
Повністю не відповідає	0

На основі даних експертних оцінок, що були отримані в першій та другій оціночних таблицях, а також таблиці для переведення цих даних в кількісні показники, ми отримуємо за кожним експертом таблицю, приклад якої наведено в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Оцінка значимості базових тарифних параметрів для клієнтів в кількісних показниках

№ п\п	Тарифні параметри	Місця			
		Перше, s_1	Друге, s_2	Третє, s_3	Четверте, s_4
1	Відсоток на залишок на картковому рахунку, p_1	100			
2	Розмір кредитного ліміту, p_2			25	
3	Відсоток за користування кредитом, p_3		50		
4	Розмір комісійних, p_4				0

При аналізі даних, представлених у табл. 3.3, пропонуємо використовувати формулу кількісної оцінки вагомості для клієнта s -місця. Основою для оцінки повинні стати базові тарифні параметри, що займають по важливості для клієнта певне місце.

Розташування змін тарифних параметрів по місцях та оцінка місця в балах

№ п/п	Місця							
	Перше, s_1		Друге, s_2		Третє, s_3		Четверте, s_4	
	Бальна оцінка	Тарифний параметр	Бальна оцінка	Тарифний параметр	Бальна оцінка	Тарифний параметр	Бальна оцінка	Тарифний параметр
j_1	100	4	75	1	50	3	25	2
j_2	100	1	75	4	50	2	25	3
j_3	100	4	75	1	50	2	25	3
...
j_n	100	3	50	2	50	4	25	1

Для цього необхідно використовувати таку формулу:

$$R_s = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n R_{sj} \quad (3.1)$$

де: R_s – кількісна оцінка вагомості для клієнта s місця, яка виражена в балах базових тарифних параметрів;

R_{sj} – кількісна оцінка вагомості базового тарифного параметра, що займає по важливості для клієнта s місце, виконана j -им експертом;

s – номер за порядком місця, за яким оцінювалися тарифні параметри;

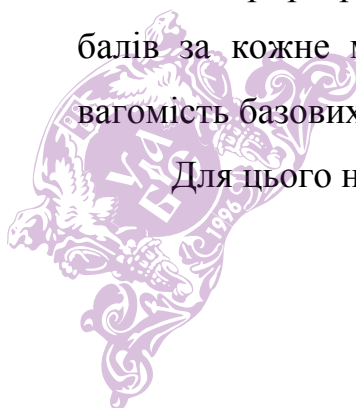
j – номер за порядком експерта, який провів оцінку;

n – кількість експертів, які проводили оцінку.

В результаті проведених розрахунків отримуємо оцінку вагомості для клієнтів кожного з чотирьох місць, за якими були розподілені базові тарифні параметри респондентами при опитуванні.

Тепер розрахуємо привабливість зміни параметрів відповідно до середніх балів за кожне місце, що були запропоновані респондентами. Тобто визначимо вагомість базових тарифних параметрів для клієнтів.

Для цього необхідно використовувати таку формулу:



$$R_p = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n R_s * m_i, \quad (3.2)$$

де: R_p – кількісна оцінка вагомості базового тарифного параметра інтересам клієнтів;

m_i – кількість базових тарифних параметрів, що займають по важливості для клієнта s місце;

i – номер за порядком тарифного параметра;

p – кількість тарифних параметрів, за якими проводиться оцінка.

В результаті проведених розрахунків отримуємо кількісну оцінку вагомості чотирьох базових тарифних параметрів.

Результат розрахунків можливо представити у вигляді табл. 3.4, що представлена далі.

Таблиця 3.4

Результат розрахунку показників привабливості зміни параметрів для респондентів

Місця	Тарифні параметри			
	Відсоток на залишок на картковому рахунку, p_1	Розмір кредитного ліміту, p_2	Відсоток за користування кредитом, p_3	Розмір комісійних, p_4
Перше, s_1	190	380	570	760
Друге, s_2	390	260	195	455
Третє, s_3	255	340	170	85
Четверте, s_4	120	80	140	60
Разом	955	1060	1075	1360
Середнє значення	47,75	53	53,75	68

Необхідно зазначити, що в багатьох випадках сукупна оцінка та окремі оцінки експертів можуть відрізнятися. Це може свідчити про індивідуальність, та суб'єктивність клієнтів, які дещо відрізняються один від одного за своїми інтересами та вимогами.

Важливою характеристикою якості результатів опитування вважають узгодженість думки експертів. Ступінь достовірності оцінок також вважається важливою характеристикою якості отриманих експертних оцінок.

Таким чином стає можливим визначення аналітичної залежності і розробки формули, за допомогою якої можливо розрахувати зміни попиту на карткові послуги.

$$\Delta D = R_{p1} * \Delta p_1 + R_{p2} * \Delta p_2 - R_{p3} * \Delta p_3 - R_{p4} * \Delta p_4, \quad (3.3)$$

де, ΔD – зміна попиту на карткові послуги;

Δp_1 – зміна параметра 1 (відсоток на залишок на рахунку);

Δp_2 – зміна параметра 2 (розмір кредитного ліміту);

Δp_3 – зміна параметра 3 (відсоток за користування кредитом);

Δp_4 – зміна параметра 4 (розмір комісії за зняття готівки).

Відмінність знаків перед коефіцієнтами можна пояснити таким чином: вплив параметрів p_1 та p_2 є прямим, тобто при збільшенні їх розміру підвищується попит, а параметрів p_3 та p_4 – зворотнім, тобто при збільшенні їх розміру попит знижується.

В загальному вигляді ця формула може застосовуватись лише для параметрів з однією одиницею виміру (у нашому випадку це параметри p_1 , p_3 та p_4), інакше потрібний перевід одиниць виміру параметрів в умовні одиниці.

Крім того з формули 3.3 можливо сформулювати рівняння кривої попиту на обслуговування за платіжними картками. Воно буде мати наступний вигляд:

$$\Delta D = R_{p1} * \Delta p_1 + R_{p2} * \Delta p_2 - R_{p3} * \Delta p_3 - R_{p4} * \Delta p_4 + B \quad (3.4)$$

Для побудови кривої попиту на обслуговування по платіжних картках достатньо лише визначити величину B , що по суті являє собою розмір нееластичного до пониження попиту, тобто тієї кількості клієнтів (кількості карток, загальних залишків на карткових рахунках), які будуть користуватися послугами банку при будь-яких обставинах.

Таким чином, застосовуючи вищевикладену модель, можна прогнозувати майбутні зміни попиту на карткові послуги. Найбільш ефективно модель може бути застосована при аналізі наслідків зміни кількох параметрів в залежності від

банківської стратегії, яка може бути орієнтована на залучення нових клієнтів шляхом зниження тарифів, підвищення дохідності банківських операцій з платіжними картками – навпаки - шляхом їх підвищення чи то збереження поточного попиту шляхом протилежних змін тарифних параметрів.

Отже, стає можливим визначити вплив зміни умов відкриття і обслуговування карткових рахунків на ефективність використання банком карткової платіжної системи.

Таким чином, запропонована модель, напевно, може застосовуватись на практиці здійснення карткових операцій і не лише тільки їх одних, оскільки процедуру формування моделі можна застосувати до будь-яких операцій, що здійснює банківська установа.

Для того, щоб з'ясувати чи задоволені користувачі карток тарифами на карткові продукти, що реалізують комерційні банки та послугами за картковими розрахунками проаналізуємо результати соціологічного опитування на прикладі Укрсоцбанку.

Метою опитування респондентів було проаналізувати вплив зміни тарифних параметрів платіжного інструмента на його привабливість для користувачів з погляду економічності використання цього інструмента.

Аналізуючи можливі наслідки змін тарифних параметрів на рівень попиту на карткові послуги необхідно провести кількісний розрахунок впливу зміни тарифного параметра на привабливість для клієнтів карткового платіжного інструмента.

Нами були запропоновані базові тарифні параметри для оцінки впливу змін тарифів на привабливість для клієнтів карткових платіжних інструментів [111].

З метою визначення та усереднення даних споживчих переваг нами було проведено опитування 200 респондентів, які є клієнтами Укрсоцбанку.

Для проведення соціологічного дослідження респондентам було запропоновано використовувати оціночні бланки, які містять запропоновані базові тарифні параметри, важливість яких для клієнтів необхідно оцінити.

Як результат були отримані заповнені оціночні бланки для визначення

відповідності базових тарифних параметрів вимогам та інтересам користувачів карткових платіжних інструментів.

Далі в табл. 3.5 і 3.6 представлено результати опитування, які були отримані від одного експерта.

Таблиця 3.5

Значимість базових тарифних параметрів для клієнтів

№ п\п	Тарифні параметри	Міся			
		Перше, s ₁	Друге, s ₂	Третє, s ₃	Четверте, s ₄
1	Відсоток на залишок на картковому рахунку, p ₁	X			
2	Розмір кредитного ліміту, p ₂			X	
3	Відсоток за користування кредитом, p ₃		X		
4	Розмір комісійних, p ₄				X

Таблиця 3.6

Відповідність базових тарифних параметрів інтересам клієнтів

№ п\п	Тарифні параметри	Відповідність інтересам клієнта				
		Повністю відповідає	Достатньо повно відповідає	Частково відповідає	Практично не відповідає	Повністю не відповідає
1	Відсоток на залишок на картковому рахунку, p ₁	X				
2	Розмір кредитного ліміту, p ₂					X
3	Відсоток за користування кредитом, p ₃			X		
4	Розмір комісійних, p ₄		X			

Для подальшої обробки отриманих результатів було проведено переведення якісних оцінок експертів в кількісні з використанням шкали переведення, яка представлена в табл. 3.3. Результатом цих дій є табл. 3.7, яка представлена далі (за

результатами обробки оціночних бланків одного з експертів).

Таблиця 3.7

Значимість базових тарифних параметрів для клієнтів, в кількісних показниках

№ п\п	Тарифні параметри	Міся			
		Перше, s_1	Друге, s_2	Третє, s_3	Четверте, s_4
1	Відсоток на залишок на картковому рахунку, p_1	100			
2	Розмір кредитного ліміту, p_2			25	
3	Відсоток за користування кредитом, p_3		50		
4	Розмір комісійних, p_4				0

На основі табл. 3.5 та 3.6 по кожному з експертів, які були сформовані після обробки оціночних бланків була сформована таблиця розташування змін тарифних параметрів по місяцях та оцінка місяця в балах, частина якої представлена в табл. 3.8 В табл. 3.8 також представлені проміжні дані, які були отримані в результаті розрахунків.

На основі даних сформованої таблиці та використовуючи формулу 3.1 була обчислена кількісна оцінка вагомості кожного місяця, за якими експерти розподілили базові тарифні параметри з погляду їх привабливості для користувачів.

Середні оцінки вагомостей кожного місяця, отримані за результатами оцінки всіх експертів, що брали участь у дослідженні, склали:

- перше місце – 95 балів;
- друге місце – 65 балів;
- третє місце – 42,5 бали;
- четверте місце – 20 балів.

Таблиця 3.8

Розташування змін тарифних параметрів по місяцях та оцінка місяця в балах

№ п\п	Міся							
	Перше, s_1		Друге, s_2		Третє, s_3		Четверте, s_4	
	Бальна оцінка	Тарифний параметр	Бальна оцінка	Тарифний параметр	Бальна оцінка	Тарифний параметр	Бальна оцінка	Тарифний параметр
1	100	4	50	1	25	2	0	3

2	75	3	50	4	50	1	25	2
Продовження табл. 3.8								
3	75	4	75	3	50	2	50	1
...
200	100	2	75	1	50	3	25	4
Разом	19000	-	13000	-	8500	-	4000	-
Середнє значення	95	-	65	-	42,5	-	20	-

Використовуючи отримані проміжні результати, була розрахована кількісна оцінка вагомості базових тарифних параметрів для користувачів платіжних інструментів. З цією метою була застосована формула 3.2. Результат розрахунків представлений в табл. 3.9.

Таблиця 3.9

Результат розрахунку показників привабливості зміни параметрів для респондентів

Місця	Тарифні параметри			
	Відсоток на залишок на картковому рахунку, p1	Розмір кредитного ліміту, p2	Відсоток за користування кредитом, p3	Розмір комісійних, p4
Перше, s1	1900	3800	5700	7600
Друге, s2	3900	2600	1950	4550
Третє, s3	2550	3400	1700	850
Четверте, s4	1200	800	1400	600
Разом	9550	10600	10750	13600
Середнє значення	47,75	53	53,75	68

Як видно, (табл. 3.9) вагомість кожного з запропонованих експертам, що брали участь у опитуванні, базових тарифних параметрів з точки зору їх важливості для користувачів карткових платіжних інструментів склала:

для 1 параметра (відсоток на залишок на картковому рахунку) – 47,75 бали;

для 2 параметра (розмір кредитного ліміту (револьверний кредит)) – 53 бали;

для 3 параметра (відсоток за користування кредитом) – 53,75 бали;

для 4 параметра (розмір комісійних) – 68 балів.

Тобто, розмір комісійних для клієнтів є найбільш важливим параметром в розрізі привабливості для них платіжного інструмента.

Тепер продемонструємо схему роботи запропонованого методичного підходу розрахунку впливу зміни тарифних параметрів на привабливість карткових платіжних інструментів для користувачів на прикладі.

Припустимо, що банк намагається визначити, яку відсоткову ставку (по кредитах під картки, по залишку на картковому рахунку, по комісії за зняття готівки) треба змінити і як її зміна може вплинути на попит на карткові послуги.

Визначимо, як зміниться попит при (будемо брати до уваги стратегію зниження втрат клієнтів):

- збільшенні відсотка по залишках на картковому рахунку на 1%;
- зменшенні відсотка за користування кредитом на 4%;
- зменшенні розміру комісії на 0,5%.

За формулою 3.3 отримуємо розмір зміни попиту:

$$\Delta D = 47,75 * 0,01 - 53,75 * (-0,04) - 68 * (-0,005) = 0,4775 + 2,15 + 0,34 = 2,9675 \approx 3 \text{ бали або } 3 \%$$

Отже, при зміні відсоткової ставки на запропоновані параметри спостерігається збільшення приблизно на 3 відсотки кількості користувачів карткового платіжного інструмента. Тобто, привабливість платіжного інструмента для клієнтів зростає відповідно на 3 відсотки.

Розрахуємо, яким чином зміни тарифних параметрів можуть вплинути на ефективність проведення карткових операцій.

З цією метою оберемо 3 варіанти змін:

Варіант А – збільшення відсотка на залишок коштів на картковому рахунку на 1 %.

Варіант В – зниження відсоткової ставки за користування кредитом на 4 %.

Варіант С – збільшення комісійних за зняття готівки на 1 %.

Розрахунок впливу застосування вищевикладених варіантів проведено з використанням запропонованого методичного підходу розрахунку впливу зміни

тарифів на привабливість карткових платіжних інструментів для користувачів.

Результати розрахунків різних варіантів змін тарифних параметрів були отримані за формулою 3.3.

Варіант А

$$\Delta D = 47,75 * \Delta p_1 = 47,75 * 0,01 = 0,4775 \approx 0,5 \text{ балів або } 0,5 \text{ \%}.$$

Варіант В

$$\Delta D = - 53,75 * \Delta p_3 = - 53,75 * (- 0,04) = 2,15 \approx 2,2 \text{ бали або } 2,2 \text{ \%}.$$

Варіант С

$$\Delta D = - 68 * \Delta p_4 = - 68 * 0,01 = - 0,68 \approx - 0,7 \text{ балів або } - 0,7 \text{ \%}.$$

Комплексний варіант, тобто варіант А, варіант В та варіант С впроваджено разом

$$\Delta D = 47,75 * \Delta p_1 - 53,75 * \Delta p_3 - 68 * \Delta p_4 = 47,75 * 0,01 - 53,75 * (- 0,04) - 68 * 0,01 = 0,4775 + 2,15 - 0,68 = 1,9475 \approx 1,9 \text{ балів або } 1,9 \text{ \%}.$$

Таким чином, згідно до результатів проведених розрахунків, найбільш ефективним до застосування є варіант В. Саме при зниженні відсотків за користування кредитом досягається найбільша ефективність тарифної політики.

Наступним за ефектом є комплексний варіант (застосування усіх трьох змін тарифних параметрів одночасно).

Варіант А знаходиться на 3-му місці за ступенем ефективності.

Найменш ефективним є варіант С, в результаті реалізації якого отримуємо зменшення доходів від карткової діяльності.

Отже, нами проведено апробацію запропонованого методичного підходу щодо розрахунку впливу зміни тарифних параметрів на привабливість карткових платіжних інструментів для користувачів, в результаті якого виявлено можливість його практичного застосування, легкість проведення необхідних розрахунків, а також можливість наочного представлення отриманих результатів.

Таким чином, запропонований методичний підхід щодо виявлення впливу зміни тарифної політики банку на привабливість для клієнтів платіжних інструментів з використанням експертних методів можливо вдосконалити шляхом визначення оптимальних тарифних параметрів. Але і в такому вигляді він може бути

використаний кожним банком для визначення можливості та ймовірності втрати своїх клієнтів або залучення потенційних користувачів карткових послуг в результаті проведених або запланованих змін в тарифній політиці банку.

Економічно обгрунтована тарифна політика банку стосовно надання своїм клієнтам карткових послуг є гарантією фінансової стійкості самого банку, адже прибутковість карткового бізнесу залежить від того, як використовують свої карткові рахунки клієнти банку, як часто клієнти проводять зі своїх рахунків платіжні операції [47].

3.2. Методика визначення тарифів на послуги при використанні карткових платіжних інструментів для проведення платежів великими сумами

Важливим напрямком удосконалювання платіжної системи України є створення системи міжбанківських розрахунків у режимі реального часу, адже система міжбанківських розрахунків в Україні є основою всіх інших компонентів платіжної системи, у тому числі і системи масових електронних платежів. З іншого боку, створення системи міжбанківських розрахунків, що відповідає сучасним вимогам до таких систем, дозволить Україні простіше інтегруватися у світову економічну систему [52; 55, с.4].

Практично вся телекомунікаційна і технічна інфраструктури підготовлені до впровадження в Україні Національної системи масових електронних платежів [59]. Разом з тим, існує значний обсяг економічних і організаційних проблем, що не дозволяють миттєво впровадити цю систему.

Ця система необхідна для виконання платіжних транзакцій банком-відправником у режимі реального часу (on-line). Вона повинна виступати в ролі кінцевої розрахункової ланки для перерахування значних сум коштів.

Головними задачами цієї системи повинні бути:

- виконання основної функції розрахунків;
- мінімізація системного ризику;
- швидкість розрахунків;

- надійність розрахунків.

Отже, існуючі витрати банку на здійснення платежів у СМЕП, в основному, залежать від кількості платіжних документів ініційованих банком. Тому в методиці, що пропонується, не розглядається вплив постійних щомісячних витрат комерційного банку на оплату послуг СМЕП, а тільки та частка витрат, що залежить від числа платіжних документів, відправлених банком.

Основною відмінністю здійснення платежів великими сумами від існуючої системи розрахунків у СМЕП є час доставки платежу від платника до одержувача – “тривалість розрахунку”. Очевидно, що скорочення часу перебування коштів “у розрахунках” – “у дорозі” може принести економічну вигоду учасникам платежу.

У загальному випадку учасниками платежу є: клієнт банку А – платник; банк А; банк Б; клієнт банку Б – одержувач платежу.

При цьому, основною метою є розробка методики вибору тарифу - "вартість" платіжного доручення при здійсненні платежів великими сумами, що дозволить одержати максимальний дохід від користування клієнтами картковими платіжними інструментами. При цьому істотне перевищення тарифу на платежі великими сумами над звичайним тарифом у СМЕП призведе до відмовлення суб'єктів платіжної системи від здійснення платежів великими сумами і, навпаки, занижений тариф на платежі великими сумами призведе до необґрунтованого завантаження СМЕП платежами великими сумами. Чинником, що буде регулювати завантаження СМЕП звичайними платежами і платежами великими сумами є економічна вигода, що узагальнює витрати на здійснення платежу та скорочення часу розрахунку.

Альтернативним способом використання коштів, які знаходяться у розрахунках у СМЕП може бути розміщення їх у вигляді депозиту під деяку процентну ставку.

Прийmemo наступні позначення.

Витрати комерційного банку на здійснення одного платежу в СМЕП дорівнюють c_1 , тобто вартості одного платіжного документа в СМЕП.

Аналогічно, для платежів великими сумами. Витрати банку на здійснення одного платежу великою сумою дорівнюють c_2 , тобто вартості одного платіжного

документа при здійсненні платежів великими сумами.

Різницею тарифів при здійсненні платежів великими сумами і звичайними платежами в СМЕП є:

$$\Delta c = c_2 - c_1 \quad (3.5)$$

Економічна вигода, пов'язана зі скороченням часу розрахунку, складає:

$$P = S * i * \Delta T, \quad (3.6)$$

де: S – сума платежу;

i – річна процентна ставка за найбільш короткостроковими кредитами;

ΔT - скорочення часу розрахунку, що забезпечується при здійсненні платежів великими сумами, у порівнянні зі звичайними платежами в системі електронних платежів, виражене в частках року.

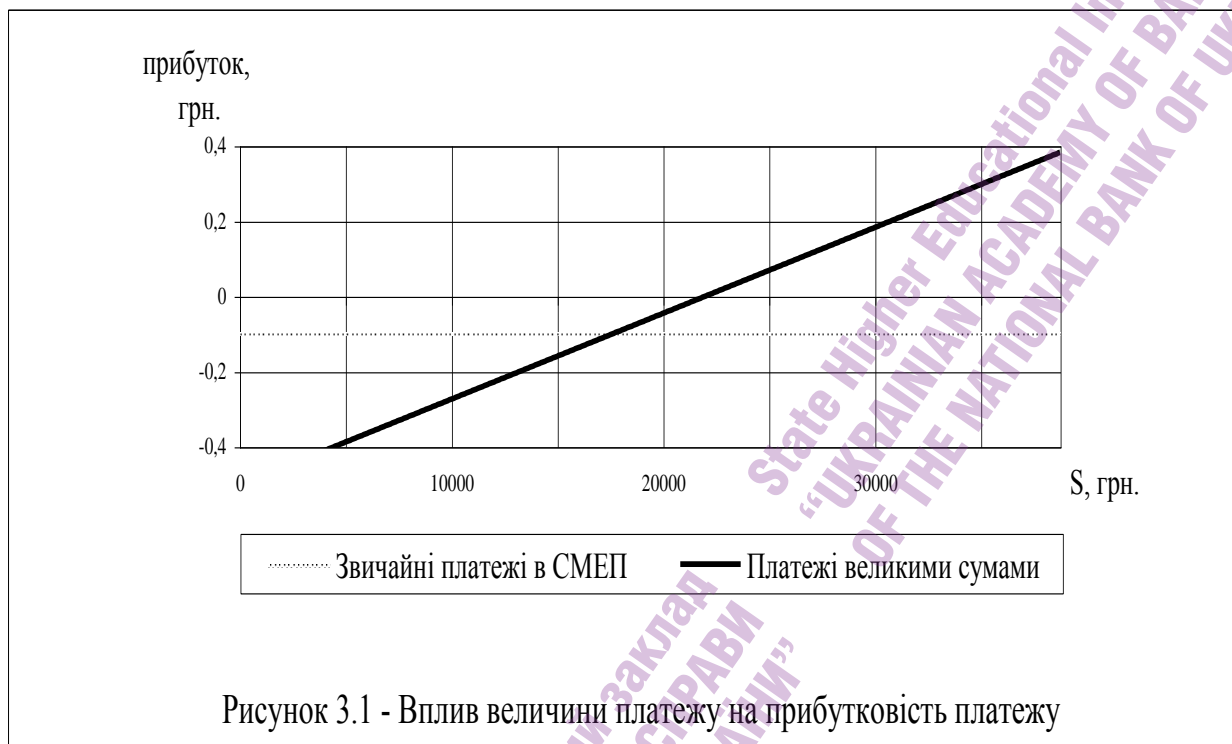
Тоді умова, при якій байдуже (економічна вигода однакова) здійснення звичайних платежів у СМЕП або проведення платежів великими сумами доцільно надати за такою рівністю:

$$\Delta c = S * i * \Delta T \quad (3.7)$$

Для деякого конкретного значення величин, наприклад: $c_1 = 0,1$ грн., $c_2 = 0,5$ грн., $i = 10\%$, $\Delta T = 2$ години (0,000228 частина року), залежність прибутку комерційного банку від суми платежу представлена на рисунку 3.1.

Тобто, при вартості здійснення одного платежу в СМЕП рівної 10 копійок, вартості платежу великою сумою – 50 копійок, при можливості розмістити на 2 години відповідні кошти під 10 відсотків річних, величина платежу, при якій економічно байдуже здійснювати звичайні платежі в СМЕП чи проводити платежі великими сумами складає 18000 гривень. Негативні значення величини прибутку свідчать про витрати банку на здійснення платежу. При величині платежу більшої

22000 гривень використання тарифу на проведення платежів великими сумами дозволяє дістати чистий прибуток за рахунок здійснення платежу великою сумою.



Величина 50 копійок як вартість платежу великою сумою у даному прикладі взята довільно. Обґрунтування значення цієї величини здійснюється за допомогою зазначеної методики.

Припустимо, що банк буде максимізувати сумарний дохід, що буде одержувати за звичайні платежі в СМЕП і платежі великими сумами, шляхом вибору тарифів на здійснення платежів великими сумами (передбачається, що тариф у СМЕП не змінюється).

Припустимо також, що тариф на здійснення платежів великими сумами повинний бути таким, що для досить значних платежів його використання буде економічно більш вигідним, чим звичайний тариф у СМЕП.

Математично це може бути виражене формулою:

$$N_1 * c_1 + N_2 * c_2, \quad (3.8)$$

де: c_1 – вартість одного платіжного документа в СМЕП;

c_2 – вартість одного платіжного документа при здійсненні платежів

великою сумою;

N_1 – кількість платежів через СМЕП;

N_2 – кількість платежів великою сумою у продовж деякого проміжку часу,

за умови, що

$$N_1 + N_2 = N, \quad (3.9)$$

де N – деяка, цілком визначена величина, що не залежить від співвідношення N_1 і N_2 (загальна кількість звичайних платежів через СМЕП і платежів великою сумою буде незмінною незалежно від тарифів). При цьому, величина c_1 – відома, а c_2 – повинна бути обрана.

Очевидно, що при заданих значеннях ΔT (різниця в часі здійснення звичайного розрахунку в СМЕП і розрахунку великою сумою) та величини i (річної ставки відсотка по короткостроковому кредиту) існує однозначна відповідність між різницею звичайних тарифів у СМЕП і тарифів на здійснення платежів великими сумами, а також величини платежу, для якого комерційному банку, економічно байдуже який платіж використовувати. На рисунку 3.2 представлена ця залежність для тих же значень: $i = 10\%$, $\Delta T = 2$ години (0,000228 частина року).





Відповідно до графіка, для заданої різниці тарифів звичайних платежів у СМЕП і платежів великими сумами, для платежу більшою сумою комерційному банку вигідно використовувати тариф на здійснення платежів великою сумою - для платежу меншою сумою (нижче) – звичайний тариф СМЕП. Тобто, у залежності від суми платежу, процентної ставки і різниці тарифів комерційний банк буде обирати спосіб здійснення платежу.

Банк знаючи (з тим або іншим ступенем точності) сумарний розподіл кількості платежів за величиною платежів (наприклад таке, як на рисунку 3.3) може максимізувати сумарний дохід (формула 3.8).



При різниці тарифів рівної 1,1 гривні згідно рисунку 3.2, при сумі платежу більше 48000 гривень комерційному банку вигідно здійснювати платежі великою сумою.



На рисунку 3.3 лінія А - А показує сумарну кількість платежів, що мають обсяг платежу більший 48000 гривень, і відповідно, менше. Для розглянутого прикладу $N_1 = 475500$ і $N_2 = 24500$. Тобто, сумарний дохід банку від здійснення звичайних платежів і платежів великими сумами складе:

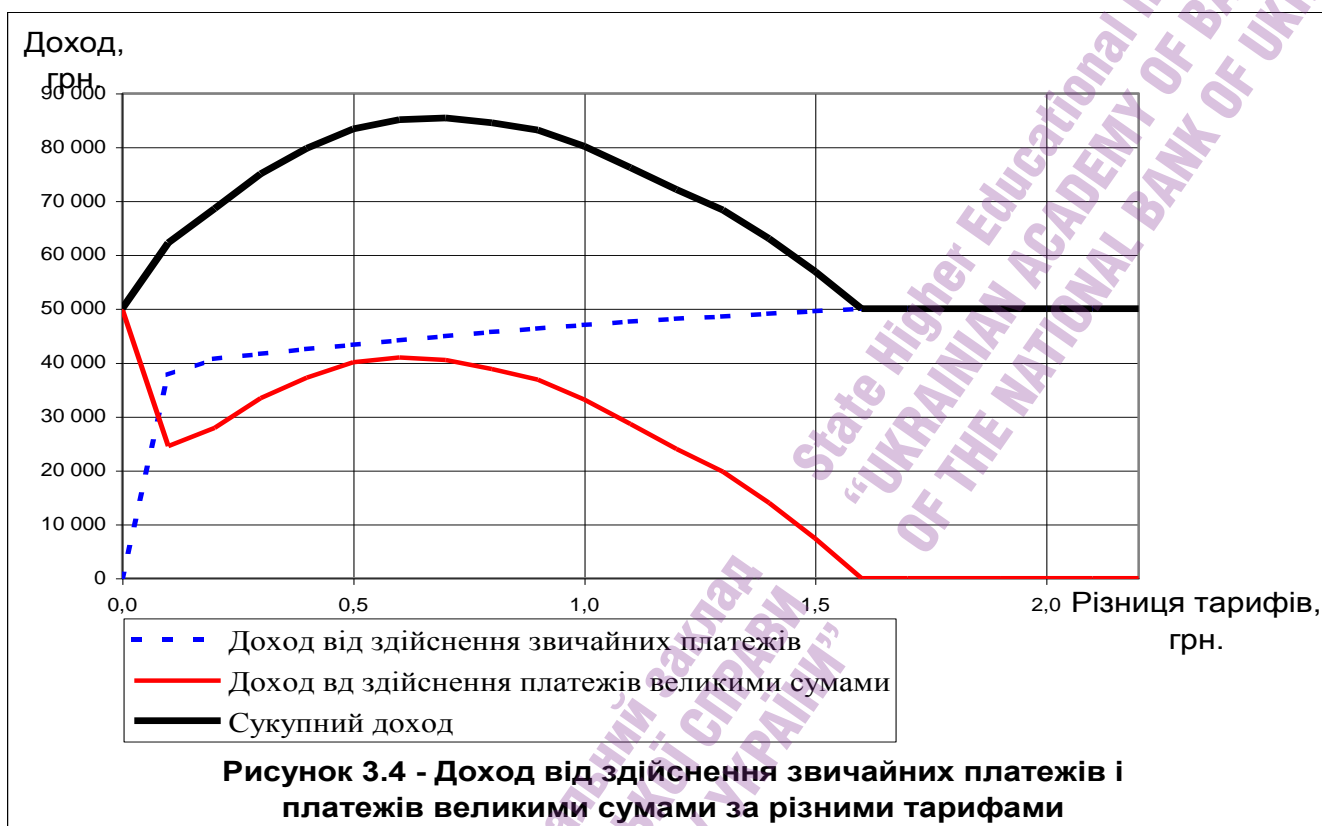
$$D = 475500 * 0,1 \text{ грн.} + 24500 * 1,2 \text{ грн.} = 74\ 500 \text{ грн.}$$

При величині різниці тарифів 55 копійок (і тих же значеннях $s_1 = 0,1$ грн., $s_2 = 0,65$ грн., $i = 10\%$, $\Delta T = 2$ години) величина платежу, для якого байдуже яким способом його здійснювати дорівнює 24000 гривень, відповідно, для цього ж розподілу платежів $N_1 = 438000$ і $N_2 = 62000$. Доход банку складає:

$$D = 438000 * 0,1 \text{ грн.} + 62000 * 0,65 \text{ грн.} = 84100 \text{ грн.}$$

Повторення розрахунку сумарного доходу для різних значень різниці тарифів дозволяє побудувати залежність доходу банку від СМЕП у залежності від різниці тарифів, що дозволяє визначити значення різниці тарифів, що максимізує сумарний дохід від здійснення звичайних платежів і платежів великими сумами.

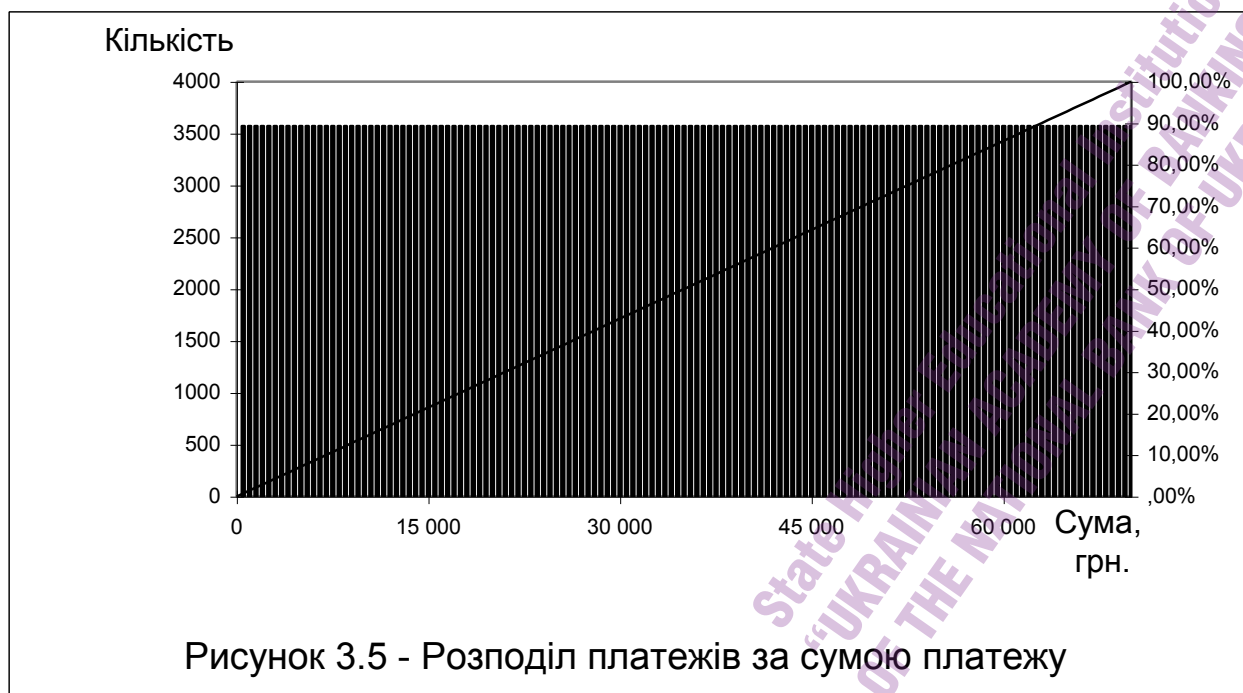
Залежність доходу від різниці тарифів на здійснення звичайних платежів і платежів великими сумами представлений на рисунку 3.4.



Згідно з даними рисунку 3.4, при різниці тарифів у 70 копійок за проходження одного платежу, банк забезпечує максимальний сумарний дохід від здійснення звичайних платежів і платежів великими сумами.

Для аналізу впливу розподілу кількості платежів за сумами на оптимальну величину тарифів можна розглянути деякий розподіл, представлений на рисунку 3.5.





Для цього розподілу за такими ж значеннями величини $i = 10\%$, $\Delta T = 2$ години доход для різних тарифів представлений на рисунку 3.6.

Порівняння даних рисунку 3.4 і рисунку 3.6 показує, що для розподілу даних рисунку 3.5 і при тих же значеннях величин $i = 10\%$, $\Delta T = 2$ години значення оптимальної різниці тарифів змінилося і складає 1,2 гривні.

Очевидно, що зміна оптимального значення величини тарифів зв'язана зі збільшенням у загальній сумі платежів великими сумами.

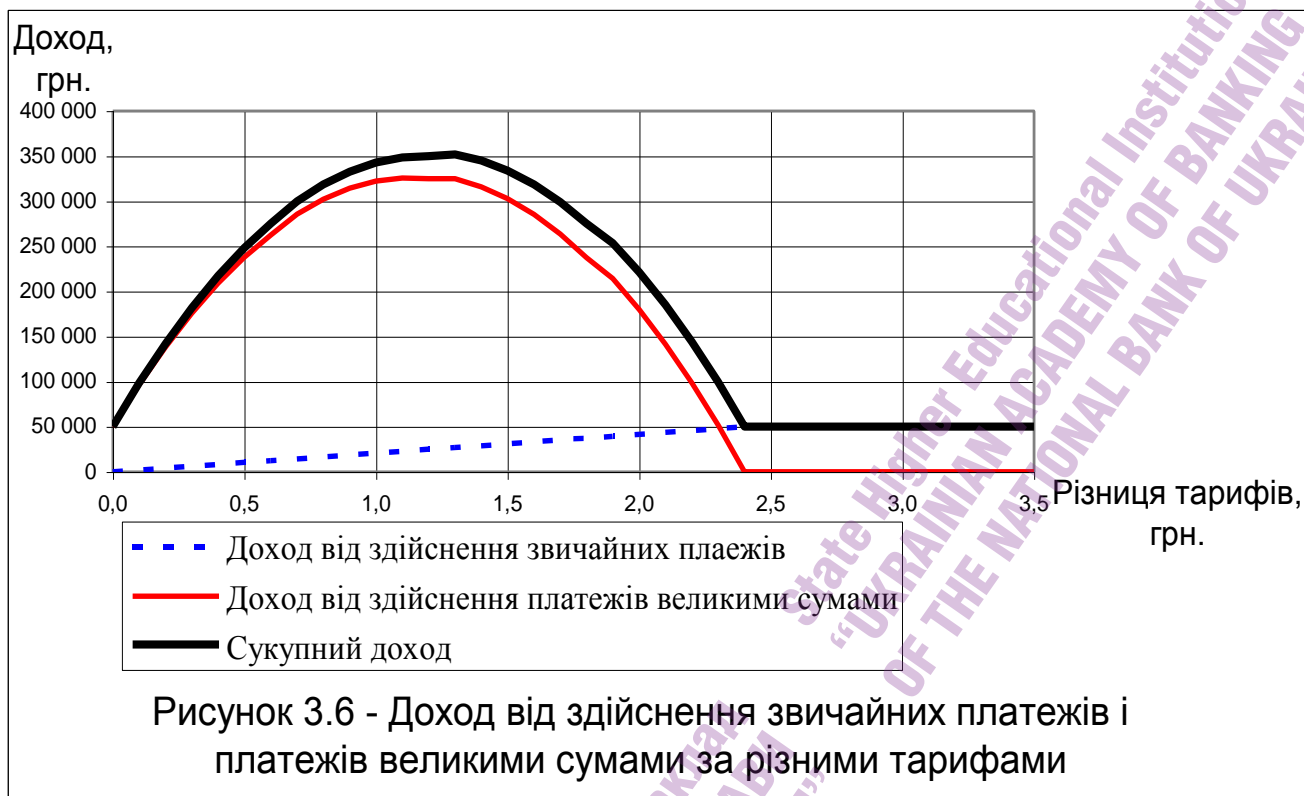
Для аналізу впливу величини "i" (процентної ставки за короткостроковими депозитами), та "ΔT" (величини затримки платежу в СМЕП) варто розглянути вплив параметра "П" рівного множенню величини процентної ставки на час затримки:

$$P = i * \Delta T, \quad (3.10)$$

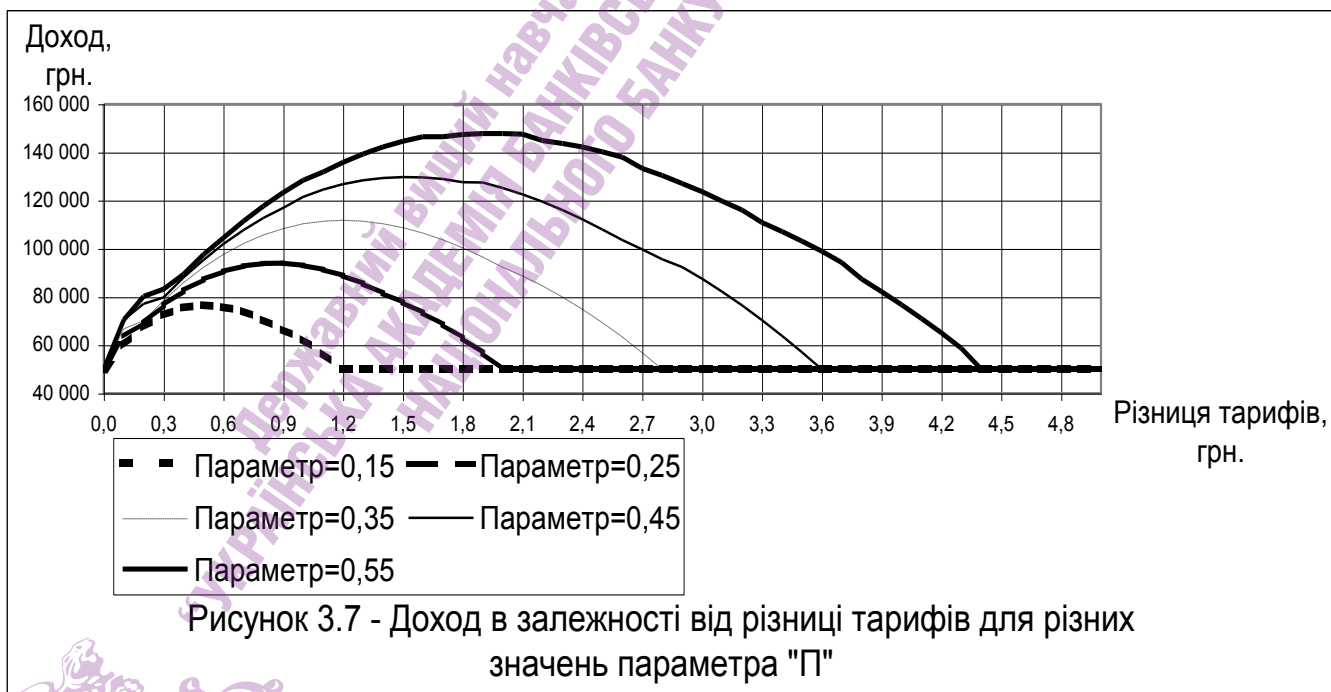
де i виражено в частках, а ΔT в годинах.

Вище розглянутий випадок де $P = 0,1 * 2 = 0,2$.





На рисунку 3.7 представлена залежність доходу від різниці тарифів при різних значеннях параметра "П" при розподілі платежів, представлено на рисунку 3.3.



Згідно представленим на цьому рисунку даними збільшення часу затримки або збільшення процентної ставки за депозитами дозволяє збільшувати різницю тарифів для одержання максимального доходу від здійснення звичайних платежів і платежів великими сумами.

Загальна схема методики визначення оптимальної різниці тарифів на здійснення звичайних платежів і платежів великими сумами міститься у наступному:

- визначення різниці часу проходження звичайних платежів у системі електронних платежів і платежів великими сумами;
- визначення процентної ставки за короткостроковими депозитами.
- визначення лінії „байдужості” (рисунок 3.2).
- визначення закону розподілу кількості платежів залежно від суми платежу (рисунок 3.3 або рисунок 3.5).
- побудова залежності сумарного доходу від різниці тарифів.
- пошук для побудованої залежності значення різниці тарифів, що максимізує сумарний дохід.

Отже, запропонована нами методика визначення тарифів на карткові послуги банку повинна забезпечити, на нашу думку, збільшення фінансових активів банку, які можливо використати для короткострокового кредитування.

Таким чином, слід зазначати, що продумана та правильно обрана тарифна політика банку, стосовно розрахунків з використанням карткових платіжних інструментів сприятиме його фінансовій стабільності та стійкості, що добродійно вплине на фінансову систему всієї держави взагалі.

3.3. Розробка моделі впровадження елементів НСМЕП в банківській установі

Логічним продовженням економічного аналізу Національної системи масових електронних платежів (НСМЕП) населення за товари і послуги на основі смарт-карток є модель прибутковості конкретного банка-емітента. Такі банківські підсистеми є ключовою ланкою системи НСМЕП і її основою, тому виявляється доцільним розглянути саме їх.

Взаємовідносини з клієнтами і банком частково залежать від централізовано регульованих параметрів системи, а також від фінансового стану, стратегії і

можливостей самого банку стосовно залучення клієнтів [135]. Розглянемо умови, які банк може запропонувати клієнту в галузі обслуговування по платіжних картках, і умови, в яких при цьому він буде знаходитися сам.

Значні власні витрати по впровадженню підсистеми та необхідність виплати комісійних обслуговуючим елементам системи НСМЕП вимагає від банку-емітента розробки детальної стратегії створення власної обслуговуючої мережі, для чого необхідна як мінімум розробка техніко-економічного обґрунтування.

До основних витрат банку-емітента на створення підсистеми НСМЕП слід віднести:

- витрати на придбання програмно-апаратних засобів – вони здійснюються банком ще до початку роботи в системі і тому відносяться до довготермінових інвестицій;
- витрати на придбання карт – оскільки банк-емітент купує картки у виробника за ціною нижчою від ціни продажу клієнтам, цей процес може приносити прибутки, тому ці витрати відносяться до вкладень у оборотні (короткотермінові) кошти;
- витрати на придбання банкоматів, терміналів та інших автоматичних пристроїв для здійснення фінансових операцій в НСМЕП – вони відносяться до інвестиційних витрат, але такі витрати банк робить не одночасно з впровадженням підсистеми, а поступово, в залежності від кількості платіжних карток;
- витрати на утримання персоналу;
- витрати на придбання ліцензій на роботу в системі, емісію карток і еквайрінг.

Основними прямими джерелами прибутку банка-емітента є:

- різниця ціни покупки-продажу смарт-картки;
- процентний дохід, який отримує банк за залишками по карт-рахунках;
- комісійні, що отримує банк від обслуговування власних і особливо інших клієнтів;
- прибуток від еквайрінгових операцій і обслуговування торговців;
- прибуток від надання в оренду або лізинг банківського обладнання.

З вищенаведених даних витікає, що як доходи так і витрати досить жорстко залежать від обсягів операцій, часу їх виконання, рівня програмно-технічного

забезпечення і навіть від географічного розташування учасників підсистеми НСМЕП банку. Зростання загальної прибутковості операцій банку в системі НСМЕП достатньо еластично залежить від кількості клієнтів, розміру залишків коштів на їх карт-рахунках, кількості операцій, що здійснюються за допомогою карток, а також від середніх розмірів платежу за кожною з таких операцій.

Оскільки картковий проект за тривалістю займає декілька років за основний показник ефективності впровадження підсистеми НСМЕП банку найбільш доцільно приймати накопичений фінансовий результат, який є сумою всіх витрат і доходів банку при впровадженні цього проекту. Сам проект необхідно розглядати у двох вимірах – до виходу на заплановані показники він є безумовно збитковим, оскільки потребує значних капіталовкладень, які повернуться лише згодом (на другому етапі) через зростання загальної прибутковості. Крім того сам накопичений фінансовий результат залежить від параметрів та кількості програмно-апаратних засобів, а через це від кількості клієнтів, що зможе залучити цей проект. Всі параметри такого проекту мають дуже тісний взаємозв'язок, що значно ускладнює процес розрахунків.

В зв'язку із чисельною кількістю взаємопов'язаних параметрів найбільш ефективною виявляється автоматизація процесу аналізу рівня витрат та доходів за допомогою електронних таблиць MS EXCEL. Інтерфейс моделі зручніше за все розглядати від найкрупніших агрегатів проводячи їх поступове подрібнення на складові.

Детальний опис основних агрегатів моделі доходів та витрат, а також кожної з їх складових наведено в наступній табл. 3.10.

Таблиця 3.10

Основні агрегати доходів і витрат

Накопичений фінансовий результат це сума фінансових результатів періодів (місяців) зменшена на розмір податку на прибуток.	$ФР = \sum (ФР_n - P_{прибуток})$
Фінансовий результат періоду це розмір отриманих доходів зменшених на розмір витрат даного періоду (місяця).	$ФР_n = Дохід - Витрати$

<i>ПІДМОДЕЛЬ ДОХОДІВ</i>	
Дохід складається з суми доходів отриманих від емісії карток та доходів за надання еквайрінгових послуг.	$Дохід = D_{еміс.} + D_{еквайр.}$
Дохід від емісії складається з доходу за продаж карток клієнтам, процентних доходів від операцій за картрахунками, а також комісійних за операціями.	$D_{еміс.} = D_{карт} + D_{\%} + D_{\% карт}$
Дохід від продажу карток клієнтам дорівнює добутку кількості проданих в періоді карток на ціну продажу.	$D_{карт} = N_{прод} * 192грн.$
Процентний дохід від операцій за картрахунками дорівнює різниці процентних доходів та витрат за ними. Де процентний дохід представляє собою функцію яка залежить від сер. залишку пасиву картрахунків і сер. ставок за кредитами банку. Процентні витрати - це функція яка залежить від процентів за зберігання грошей на картрахунках та їх залишку. Сам залишок на картрахунках являє собою функцію, що залежить від рівня вкладів на рахунки, кількості таких картрахунків та рівню витрачених коштів з таких рахунків на протязі періоду. На цей показник впливає дуже багато зовнішніх факторів основними з яких є привабливість процентної політики банку (%), кон'юнктура ринку (S), ступінь доходів клієнтів (D), та їх схильність до накопичення (C).	$D_{\%} = \%_{кред} - \%_{депо}$ $\%_{кред} = f_{пас}(\%_{кред}; Зал)$ $\%_{депо} = f_{актив}(\%_{деп}; Зал)$ $Зал = f_{зотівок}(\%_{депо}; S_{рин}; D_{клі}; C_{накоп})$
Комісійний дохід залежить від кількості та вартості операцій від завантажень картки з рахунка, від завантажень готівкою, від платежів з рахунка, від платежів карткою, від видачі готівки з картки, від видачі готівки з рахунка. Вартість кожної операції залежить від тарифів встановлених системою. Крім того операції можуть виконуватись у власному банку тоді вони безкоштовні, трохи вищі комісійні за міжбанківськими операціями і ще більші за міжрегіональними. Кількість операцій також залежить від місця розташування клієнта, тобто 80% з них припадає на внутрішньобанківські.	$D_{\% карт} = (V_1 * T_1) + (V_2 * T_2) + (V_3 * T_3)$
Дохід за еквайрінговими операціями складається з доходу від надання в оренду терміналів та комісійних доходів за обслуговування торговців (отримувачів карткових платежів).	$D_{еквайр} = D_{ор.терм} + D_{\%екв.}$
Дохід від оренди терміналів залежить від кількості наданих терміналів та розміру орендної плати.	$D_{ор.терм} = N_{торговців} * Ц_{ор.}$
Комісійні від еквайрінгових операцій залежать від кількості торговців, обсягів продажу з оплатою картками, регіонального розташування як платника так і торговця, виду розрахунків та тарифів системи на такі операції.	$D_{\%екв.} = (V_1 * T_1) + (V_2 * T_2) + (V_3 * T_3)$
<i>ПІДМОДЕЛЬ ВИТРАТ</i>	
Витрати складаються з постійних (умовно змінних) та змінних витрат	$Витрати = B_{пост.} + B_{змінні.}$
Постійні витрати складаються з витрат на закупівлю обладнання (зменшених на амортизацію), на закупівлю карток, а також фіксованої оплати за вступ і реєстрацію в системі.	$B_{пост.} = (B_{обладн.} - A) + B_{карт.} + B_{рег.}$
Періодичні витрати на закупівлю обладнання складаються з двох різних за змістом частин. Перша з них це стартові	

<p>витрати на придбання основного обладнання банку для розгортання системи (сервери, робочі станції, телекомунікаційні пристрої, програмне забезпечення, модулі захисту, тощо). При розгортанні системи її основне обладнання розраховується на максимальний обсяг операцій. Такі витрати, з одного боку, більше 50% загальних витрат на впровадження системи, а з іншого, ці витрати банк несе ще до початку отримання прибутків. Витрати на банкомати, термінали, пристрої безпеки та розширення телекомунікаційних систем здійснюються вже після розгортання системи і мають значну залежність від кількості як клієнтів картрахунків і торгівців (N), так і від зони розташування пунктів обслуговування (G). На відміну від стартових витрат, банк завжди має можливість скоротити витрати на банкомати та термінали у разі невиконання плану емісії карток.</p>	$B_{обл} = B_{см.} + (B_{банк.} + B_{терм.}) * f_x(N; G)$ $B_{см.} = const \geq 50\%$ $B_{б/т} \neq const$
<p>Витрати на придбання карток залежать від їх закупівельної вартості, ціни на проведення стартової персоналізації в розрахунковому банку і процесинговому центрі та кількості закупаємих банком карток. Хоч собівартість чіп-картки є значною (2,2-2,5\$) але, з одного боку, в НСМЕП ця вартість регулюється державою, а з іншого, сам банк автоматично відшкодовує ці витрати при видачі кожної картки клієнту (3,5\$). Тобто такі витрати можливо було не включати до розрахунків, але різниця дохід - витрати слугує додатковим джерелом прибутку банку від різниці закупівельної та продажної ціни карток.</p>	$B_{карт.} = (Ц_{карт} + Ц_{рег.}) * N$
<p>Змінні (поточні) витрати складаються з витрат на обслуговування програмного забезпечення (ПЗ) та систем, витрат на фонд оплати праці, на оренду ліній телекомунікацій та засобів зв'язку, витрати за обслуговування елементами системи НСМЕП, а також резерву змінних витрат.</p>	$B_{змінн.} = B_{сист.} + B_{фот.} + B_{ткс} + B_{р.б.} + P$
<p>Витрати на супроводження програмного забезпечення та систем залежать від переліку програмних комплексів, що розгортаються в рамках системи, тому вони значно змінюються лише при заміні, реконфігурації або оновленні ПЗ. Набір елементів НСМЕП кожного банку має власні особливості. З іншого боку така система ніколи не буває сталою. Тобто процеси змін (і відповідно витрати на них) носять періодичний характер. Тому рівень цих витрат на період береться за 10% від вартості системного обладнання та ПЗ.</p>	$B_{сист.} = 10\% * B_{старт.}$
<p>Витрати на фонд оплати праці (ФОТ) залежать від кількості працівників(N), їхніх тарифних ставок (Т) та ставок оподаткування (Р). Спочатку неможливо точно визначити кількість працівників та рівень їх фаху, а отже, тарифні ставки і відповідно ступінь оподаткування, тому цей показник для розрахунків приймається за 10% від вартості системного обладнання та ПЗ.</p>	$B_{фот.} = f_x(N; T; P) = 10\% * B_{старт.}$

Витрати на оренду ліній телекомунікацій плануються в залежності від типу ліній (Л), їх початкової кількості (N), а також тарифів за їх використання (Т). При цьому передбачається, що частину цих витрат можуть брати на себе торговці при підключенні в систему, тому цей показник для розрахунків приймається за 5% від вартості системного обладнання та ПЗ.	$B_{ткс.} = f_x(L; N; T) = 5\% * B_{старт.}$
Витрати на оплату послуг розрахункового банку плануються на рівні 0,05% від обсягів міжбанківських розрахунків згідно припущень за планом емісії карток.	$B_{р.б.} = f_{міжбанк}(N; T) = 0,05\% * План_{еміс}$
Інші витрати (резерв витрат) плануються на рівні 20% від загального обсягу змінних витрат, оскільки до початку розгортання системи неможливо точно визначити їх розмір.	$B_{ткс.} = 20\% * B_{зм.}$

Для зручності та наочності проведення розрахунків та аналізу як кінцевих показників, так і окремих агрегатів книга з таблицями MS Excel має 7 листів, а також дві діаграми - перша в графічному вигляді представляє помісячно фінансовий та накопичений фінансовий результати впровадження проекту (Додаток З). Друга діаграма представляє апроксимовані на наступні роки дані (Додаток К).

В економічній моделі за розрахунковий період обирається один місяць, оскільки передбачається, що проценти по вкладах та інші неплатіжні нарахування по карт-рахунку будуть виконуватись помісячно. Всі припущення беруться виходячи із самих поміркованих та стриманих прогнозів. Тобто передбачається, що якщо при таких (не дуже привабливих умовах) буде досягнуто задовільний результат, то при покращенні цих умов банк має ще більше шансів успішного впровадження проекту, за яким проводяться розрахунки.

Розглянемо детальний опис кожного листа, а також визначимо переліки параметрів, що задаються і результати, що розраховуються на них.

Лист 1 «План емісії» - це план-графік емісії карток, розрахунок необхідної кількості та термінів встановлення терміналів та банкоматів (див. Додаток Л). На цьому листі задаються основні планові показники загального розвитку підсистеми НСМЕП банку, які в кінці кінців дозволяють розгорнути більшу чи меншу підсистему та залучити в неї ту чи іншу кількість клієнтів. Саме тут відбувається основне планування по строках придбання периферійного обладнання і відповідних витрат на нього:

План емісії

Задаються	Розраховуються
K_n - Кількість карток введених в місяць (відкрито нових картрахунків) 20 - 2000 шт.	$K_1 - K_{2_12}$ - Загальна кількість карток в системі на кінець кожного періоду ($K_1+K_2+\dots+K_{2_12}$)
B_n - Кількість банкоматів встановлених в періоді 0 - 10 шт.	$B_1 - B_{2_12}$ - Загальна кількість банкоматів в системі на кінець кожного періоду ($B_1+B_2+\dots+B_{2_12}$)
T_n - Кількість придбаних та наданих в оренду терміналів 0 - 50 шт.	$T_1 - T_{2_12}$ - Загальна кількість терміналів в системі на кінець кожного періоду ($T_1+T_2+\dots+T_{2_12}$)

Лист 2 «Припущення» - Таблиця припущень по кількості операцій з картрахунками та розмірами коштів за ними (див. Додаток М). Тут задаються основні показники за кількістю та сумах операцій з картою, а також наводяться припущення з локалізації платежів. Послуги з еквайрінгу також потребують попереднього визначення кількісних показників стосовно кожного терміналу в системі.

Таблиця 3.12

Припущення по кількості операцій з картрахунками та розмірами коштів за ними

Задаються	Розраховуються
Кількість операцій емітента в місяць на одну картку (N_{ne}) та середня сума за кожною операцією (S_{ne}) $N_{ne1}; S_{ne1}$ - Завантаження з рахунка 2; 100 $N_{ne2}; S_{ne2}$ - Завантаження готівкою 1; 50 $N_{ne3}; S_{ne3}$ - Платежі з рахунка 1; 50 $N_{ne4}; S_{ne4}$ - Платежі з картки 20; 25 $N_{ne5}; S_{ne5}$ - Отримання готівки з картки 2; 150 $N_{ne6}; S_{ne6}$ - Отримання готівки з рахунка 1; 50	Довідково – середня кількість операцій на одну картку за місяць.
Локалізація здійснення платежів від їх загальної кількості L_0 - Внутрішньобанківських 80 % L_1 - Міжбанківських 18 % L_2 - Міжрегіональних 2 %	Довідково – середня сума операцій за однією картою на місяць.
Операцій еквайера в місяць (грн/термінал) S_{nt1} - Завантаження з рахунка 50 S_{nt2} - Завантаження готівкою 20 S_{nt3} - Платежі з рахунка 50 S_{nt4} - Платежі з картки 500 S_{nt5} - Видача готівки за картою 50 S_{nt6} - Видача готівки за рахунком 20	Довідково – середня розрахункова сума послуг еквайера за місяць.
$P_{рез\%}$ - Норматив резервування по вкладах 15% $P_{приб\%}$ - Норматив прибуткового податку 30%	

Лист 3 «Активи» - Таблиця розрахунку процентних доходів витрат по карт-

рахунках (див. Додаток Н). Ця таблиця дозволяє розрахувати розмір фонду активних операцій банку за всіма карт-рахунками та визначити на його підставі процентні доходи банку від залучення коштів на ці рахунки.

Мінімальний розмір залишку при необхідності може фіксуватися банком при укладанні угоди на обслуговування карт-рахунка клієнта. Цей спосіб можуть обрати банки, які ставлять собі за головну мету розгортання підсистеми НСМЕП отримання доступу до “дешевих” фінансових ресурсів через впровадження карткової підсистеми, або з метою відсікання не вигідних для банку клієнтів.

Таблиця 3.13

Розрахунок процентних доходів витрат по карт-рахунках

Задаються	Розраховуються
S_n - Середня сума коштів на яку поповнюється рахунок за місяць 350 грн. $Z_{\%}$ - Відсоток залишку на рахунку 0-30% $D_{\%}$ - Відсоток за депозитами 2% $K_{\%}$ - Середній відсоток за кредитами 8%	$Z_1 - Z_{2_12}$ - Залучені кошти (залишок) за період по всіх карткам в системі ($S_n * Z_{\%} * K_1$) $P_{рез}$ - Сум у обов'язкового резерву під наявні залишки ($Z_n * P_{рез\%}$) $Зал$ - Сума щомісячного пасиву що залишається після резервування ($(Z_n - P_{рез})$)
	$\%депо$ - Витрати що несе банк на видачу процентів по депозитах на картрахунках ($Зал * D_{\%}$)
	$\%кред$ - Дохід що отримує банк від розміщення в кредити залишків за картрахунками ($Зал * K_{\%}$)
	$D\%$ - Процентний дохід від операцій за картрахунками ($\%кред - \%депо$)

Лист 4 «Комісійні» - Таблиця визначення розміру комісійних, які має отримати кожен з учасників системи, за кожним видом операцій, по кожній транзакції (див. Додаток П). При цьому враховується, що банк з метою залучення достатньої кількості клієнтів не бере комісійних за внутрибанківськими транзакціями при виконанні таких операцій, як завантаження картки з рахунка як за допомогою банкомату, так і з банківського терміналу, бере мінімальні комісійні (0,5%) при видачі готівки в касі з рахунка або за карткою і лише за виконання платежів як з картки так і з карт-рахунка бере комісійні у розмірі 1% від суми

платежу. Такі розцінки на здійснення банківських операцій є дуже привабливими для клієнтів, адже деякі банки сьогодні при здійсненні платежів населення (наприклад оплата за комунальні послуги) беруть мінімум 2% комісійних.

Таблиця 3.14

Визначення розміру комісійних

Задаються	Розраховуються
<p>Задаються у відсотках комісійні Т1.1-Т6.4: Окремо для кожного виду операцій: 1-Завантаження з рахунка; 2-Завантаження готівкою; 3-Платежі з рахунка; 4-Платежі з картки; 5-Отримання готівки з картки; 6-Отримання готівки з рахунка. Крім того виконується розподіл в залежності від їх обробки в елементах системи: 1-Емітент; 2-Процесинг; 3-Еквайр; 4-Власний банк.</p>	

Лист 5 «Процесинг» - Розрахунок загальних витрат банку на обслуговування в системі НСМЕП (див. Додаток Р). На цьому листі виконується розрахунок всіх витрат, які має понести банк у зв'язку із обслуговуванням в системі НСМЕП в залежності від щомісячних обсягів послуг, що він отримує від системи. Тут слід враховувати, що банк може бути організаційно приєднаний як до одного з РПЦ, так і до ГПЦ (якщо це зручно для самого банку). В будь якому разі плата за обслуговування не змінюється і залишається сталою. Банк за процесинг платить фіксовану абонентну плату і щомісячно сплачує системі за обробку його транзакцій і клірингові розрахунки.



Розрахунок загальних витрат банку на обслуговування в системі НСМЕП

Задаються	Розраховуються
Фіксована щомісячна плата за обслуговування банку у РПЦ/ГПЦ 250 грн.	$S_1 - S_{2_12}$ За послуги розрахункового банку – ця позиція враховує 0.05% комісійних за кожну міжбанківську або міжрегіональну транзакцію (тобто за транзакції оброблені розрахунковим банком). Кількість таких транзакцій щомісячно обраховується на листі транзакції.
	$P_1 - P_{2_12}$ За послуги Регіонального ПрЦ – Ця позиція складається з двох складових, заданої на цьому листі фіксованої оплати послуг РПЦ/ГПЦ та оплати здійснених транзакцій, яка розраховується виходячи з їхньої кількості (з листа транзакції) та вартості кожної (з листа комісійні) в залежності від типу самої транзакції.

Лист 6 «Транзакції» - Розрахунок загальної кількості транзакцій для емітента та еквайера при заданих параметрах системи (див. Додаток С). Такі розрахунки виконуються окремо по кожному з видів та кількості транзакції вказаних на листі «Припущення» для кількості наявних в системі карток вказаних на листі «План емісії». Окремо як за операціями емітента, так і за операціями еквайера здійснюється розподіл транзакцій на внутрішньобанківські, міжбанківські і міжрегіональні. На цьому листі можливо відслідковувати обсяги щомісячних транзакцій, що будуть забезпечуватися підсистемою НСМЕП банку. Крім того ці дані дають можливість більш точного визначення переліку і насамперед характеристик а також потужності апаратно-технічних засобів, що має застосовувати банк для обробки розрахованих обсягів інформації.

Таблиця 3.16

Розрахунок загальної кількості транзакцій для емітента та еквайера при заданих параметрах системи

Задаються	Розраховуються
	$E_1 - E_{2_12}$ Операції емітента – загальномісячна кількість транзакцій на місяць з розподілом на внутрішньобанківські, міжбанківські та міжрегіональні.
	$T_1 - T_{2_12}$ Операції еквайера - загальномісячна кількість транзакцій на місяць з розподілом на внутрішньобанківські, міжбанківські та міжрегіональні.
	$P_1 - P_{2_12}$ Середня розрахована кількість транзакцій за 1 хвилину. Цей показник дозволяє чітко сформулювати вимоги до основного обладнання, що буде застосовуватись в підсистемі НСМЕП банку.

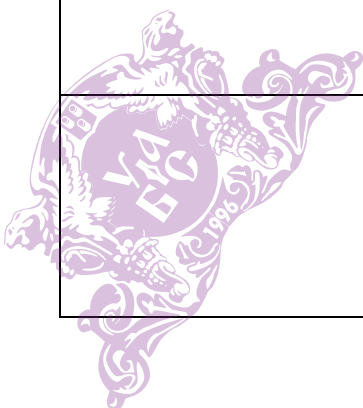
Лист 7 «Витрати та доходи» - Розрахунок сукупних доходів та витрат

виходячи з попередніх параметрів системи і розрахунків обсягів та сум платежів (див. Додаток Т). На цьому листі практично завершуються всі попередні розрахунки, виконується зведення сукупних доходів і сукупних витрат, розрахунок фінансового результату місяця, проводиться його оподаткування і наступне визначення накопиченого від впровадження підсистеми прибутку/збитку. Кінцевий результат накопичується від початку впровадження проекту і досить точно відображає спочатку всі накопичені витрати, яких потребує проект, а згодом, після перетину точки беззбитковості дає уяву про майбутні прибутки від такого проекту.

Таблиця 3.17

Розрахунок сукупних доходів та витрат виходячи з попередніх параметрів системи і розрахунків обсягів та сум платежів

Задаються	Розраховуються
Разові витрати на придбання основного комплекту банківського обладнання на вступ в систему 5 тис. грн. на комп'ютерне обладнання 65 тис. грн. на системне обладнання та ПЗ 110 тис. грн. на інше обладнання 10 тис. грн.	$O_1 - O_{2_12}$ Щомісячні витрати на придбання банкоматів ($B*24t\$$) та терміналів ($T*350\$$), а також на придбання карток по закупівельних цінах ($K*2,5\$$) в залежності від їх кількості вказаній в "Плані емісії".
	$\Pi_1 - \Pi_{2_12}$ Балансова вартість основного обладнання і відповідно амортизаційні відрахування на цю вартість (2,08% міс.).
Поточні (щомісячні) витрати на забезпечення роботи підсистеми НСМЕП на супроводження ПЗ та системи 3 тис. грн. на ФОТ 8 тис. грн.	$P_1 - P_{2_12}$ Резерв змінних витрат у розмірі 20% від загального рівня таких витрат. Цей резерв розраховується на непередбачені випадки.
	$S_1 - S_{2_12}$ Витрати на послуги розрахункового банку дорівнюють ітоговим даним з листа "Процесинг" які враховують обслуговування розрахунковим банком, головним процесинговим центром (підготовка карток (*1,3грн.), супроводження ПЗ (125 грн.) та міжрегіональний процесинг), регіональним процесинговим центром (за обслуговування (250 грн.) та міжбанківські транзакції)
	Доходи від емісії карток розраховуються за даними : $K_1 - K_{2_12}$ Надання карток клієнтам – кількості за "Планом емісії" та вартості продажу картки (19 грн.) $V_1 - V_{2_12}$ Відсотки по карт-рахункам – дорівнюють ітоговим даним з листа "Активи" $O_1 - O_{2_12}$ Комісійні за послуги розраховуються на підставі даних



	листів “Припущення”, “Трансакції” та “Комісійні”.
	Дохід від еквайрінгових операцій розраховується за даними: $T_1 - T_{2_12}$ Від надання терміналів в оренду – по кількості терміналів за “Планом емісії” та вартістю оренди (160 грн.) такого терміналу. $Oe_1 - Oe_{2_12}$ Комісійні за еквайрінг розраховуються на підставі відповідних даних листів “Припущення”, “Трансакції” та “Комісійні”.
	$V_{31} - V_{32_12}$ $D_{31} - D_{32_12}$ По строках Загалом Витрат та Загалом доходів виконується сумування сукупних доходів та витрат, що виникли на протязі місяця.
	$Fr_1 - Fr_{2_12}$ Нарешті відніманням загальних витрат із загальних доходів утворюється так званий фінансовий результат діяльності до оподаткування.
	$Fr_{p1} - Fr_{p2_12}$ На цей результат (якщо він більше 0) у строчці з одноіменною назвою нараховується податок на прибуток в залежності від ставки вказаної на листі припущень.
	По строках накопичених доходів і витрат відбувається сумування як доходів так і витрат наростаючим підсумком з початку впровадження проекту. Ці дані використовуються для визначення розмірів фінансових потоків по періодах.
	$Fr_{N1} - Fr_{N2_12}$ В останній строчці таблиці відбувається послідовне (з місяця в місяць) сумування накопиченого фінансового результату від впровадження підсистеми НСМЕП в комерційному банку.

Лист 8 «Фінансовий результат»- Діаграма фінансового результату від впровадження елементів НСМЕП (за перші два роки) та накопиченого фінансового результату від впровадження проекту (див. Додаток З). Вона будується засобами MS Excel за відповідними даними таблиці “Витрати та доходи” (B47:Y47), (B49:Y49).

Лист 9 «Динаміка» - Діаграма лінійної апроксимації кривих помісячних доходів та витрат на третій рік (див. Додаток К). На такій діаграмі побудовано криву накопичених витрат (B45:Y45) і накопиченого доходу (B46:Y46) таблиці “Витрати та доходи” за два роки. Далі за допомогою інструментарію аналізу даних наявному в MS Excel побудовано для таких кривих дві лінії тренда з лінійною апроксимацією показників діяльності на третій рік впровадження проекту. Крім того інструментарій MS Excel дозволяє отримати прямо на діаграмі лінійні рівняння таких ліній апроксимації, а також розрахувати рівень достовірності апроксимованих даних (R^2). З таких даних і особливо з діаграми динаміки розвитку процесів в майбутньому дуже легко передбачити поведінку моделі при незмінних умовах її існування.

Використання економічної моделі для “великого банку”.

Великий банк завжди має потужні джерела внутрішніх фінансових ресурсів.

Крім того він завжди має можливість, у разі потреби, безперешкодно залучити значні додаткові фінансові ресурси на міжбанку або через систему кредитування НБУ. Для такого банку є припустимим відволікти на два роки суму коштів, що приблизно дорівнює 400-450 тис. грн. і інвестувати її в процес розгортання власної підсистеми НСМЕП. Крім того сам банк зазвичай має декілька філій у різних регіонах України, тому для нього завжди існує можливість залучення значної кількості клієнтів до карткового проекту.

Таблиця 3.18

Вхідні дані економічної моделі для „великого банку”

№	Назва показника	Сумарне значення (всього на 2 роки)	Значення в середньому на місяць
1.	Кількість емітованих карток (шт.)	30 000	1250
2.	Кількість встановлених POS/BST терміналів (шт.)	100	4
3.	Кількість встановлених банкоматів (шт.)	17	0,7
4.	Максимально припустимі сукупні витрати (перевищення витрат над доходами, що вимагає додаткового залучення зовнішніх фінансових джерел) (тис. грн.)	400	325
5.	Витрати на фонд оплати праці обслуговуючого персоналу (тис. грн.)	192	8
6.	Інвестиційна прибутковість вкладеного капіталу	30%	-

В якості вхідних даних економічної моделі для такого банку найбільш доцільно обрати показники, що представлені в табл. 3.18.

Таким чином, банк ставить перед собою дві мети; перша- ефективно вкласти кошти в інвестиційний проект (30% прибутку за два роки - це досить висока віддача капіталу на вкладені кошти), а з іншого через два роки отримати потужну підсистему НСМЕП, яка в майбутньому буде приносити значні прибутки, оскільки не вимагатиме подальших значних інвестицій.

Процес оптимізації моделі полягає в тому, щоб заповнюючи дані на листі “План емісії” розподілити по місяцях основні витрати таким чином, щоб вони з

достатньою точністю відслідковували рівень накопичення прибутку і по можливості не перевищували його. Справа в тому, що банківське обладнання (особливо банкомати) є сучасним, надійним, високоінтелектуальним, а відповідно і дуже коштовним. Вартість одного банкомату сягає 24-25 тис. доларів (128 тис. грн), термінал в середньому коштує 2 тис. грн. З іншого боку саме кількість банкоматів і терміналів визначає межі ринку споживачів на який можливо розповсюдити послуги підсистеми. Зазвичай вважається нормальним, що на кожні три тисячі клієнтів необхідно забезпечити встановлення мінімально одного банкомату і близько десяти терміналів. Але банк не може собі дозволити одразу придбати і встановити наприклад 10 банкоматів, бо це досить дорого (1 млн. 280 тис. грн.). Отже і вирішується така проблема шляхом реінвестування прибутку в розвиток системи. Тому проблема оптимізації витрат в залежності від рівня доходів стає найголовнішою задачею оптимізації всієї моделі.

Для доказу достатньо порівняти дані оптимізованої і неоптимізованої моделей. Першу модель оптимізовано за часом придбання обладнання. В другій моделі придбання обладнання заплановано пропорційно. З аналізу витікає, що обидві моделі в кінці кінців виходять практично на один і той же рівень прибутковості інвестицій. За терміном досягнення точки беззбитковості вони відрізняються лише на 1 місяць, причому оптимізована модель починає першою приносити прибутки (десятий місяць другого року). При цьому інвестиційні вкладення в першу модель не перевищують рівня 400 тис. грн., в той час як неоптимізована друга модель вимагає більше ніж 900 тис. грн. вкладень. Причому такий їх рівень повинен підтримуватися на протязі 10 місяців (з сьомого місяця першого року по четвертий місяць другого). Отже друга модель вимагає практично вдвічі більших інвестиційних коштів і при цьому має лише 21% (половину) інвестиційної прибутковості коштів на вкладений капітал.

Така економічна модель дозволяє не лише визначити розміри і оптимальну структуру капіталовкладень. Вона побудована таким чином, що надає можливість не лише в цілому спрогнозувати результати впровадження підсистеми НСМЕП в банку, а й проводити поточний аналіз і контроль впровадження елементів

карткового проекту в банку. До початку впровадження проекту в моделі знаходяться прогнозні і розраховані дані, але по мірі його впровадження існує можливість заносити до таблиць реальні дані, як по витратах, так і по доходах і обсягах операцій за кожний місяць. За таких умов модель перетворюється із засобу прогнозування в інструмент безпосереднього аналізу і контролю впровадження інвестиційного проекту. Фактичні дані, занесені до таблиць, наближують модель до реального об'єкта інвестування, дозволяють оперативно отримувати інформацію про його реальний стан і динаміку розвитку, наочно визначають “вузькі місця” і дозволяють своєчасно вносити відповідні корективи в графік впровадження обладнання. Для прикладу розглянемо найбільш вірогідну ситуацію коли банк в процесі розгортання проекту не може виконати прогнозований план залучення клієнтів. Тобто за перші шість місяців він не вийшов на прогнозовані 3,6 тис. емітованих карток, а спромігся досягти лише рівня 1,2 тис.

Таблиця 3.19

План емісії великого банку (зниження кількості емітованих карток)

По місяцях	1	2	3	4	5	6	7	8
Кількість емітуємих карток (на місяць)	100	200	300	300	200	100	1000	1000
Всього в роботі карток	100	300	600	900	1100	1200	2200	3200
Кількість встановлених терміналів (на місяць)	6	2				6	6	2
Всього в роботі терміналів	6	8	8	8	8	14	20	22
Кількість встановлених банкоматів (на місяць)	1					1		1
Всього в роботі банкоматів	1	1	1	1	1	2	2	3

За таких умов визначення фінансового результату розглядаємої економічної моделі моментально фіксує ріст накопичених витрат починаючи з сьомого місяця нижче рівня 500 тис., що є неприпустимим відповідно до заданих параметрів проекту. Крім того ми бачимо, що сам проект за таких умов стає збитковим, адже наприкінці другого року сумарні збитки складуть близько 200 тис. грн., що може привести не лише до краху впровадження даного проекту, а й викликати суттєві проблеми з ліквідністю та платоспроможністю самого банку. Незважаючи на те, що такі витрати виникнуть у майбутньому, модель “вже сьогодні сигналізує” про необхідність внесення корективів в план емісії. Виходячи з цього необхідно

скоротити чисельність банкоматів і терміналів в поточному (шостому) або наступних місяцях і таким чином оптимізувати модель під нові умови впровадження проекту.

Таблиця 3.20

План емісії (внесення корективів в модель по 6-8 місяцям)

По місяцях	1	2	3	4	5	6	7	8
Кількість емітуємих карток (на місяць)	100	200	300	300	200	100	1000	1000
Всього в роботі карток	100	300	600	900	1100	1200	2200	3200
Кількість встановлених терміналів (на місяць)	6	2				0	0	0
Всього в роботі терміналів	6	8	8	8	8	8	8	8
Кількість встановлених банкоматів (на місяць)	1					0		0
Всього в роботі банкоматів	1	1	1	1	1	1	1	1

Дані, отримані після проведення таких корективів беззаперечно свідчать, що проект знову знаходиться в задовільному стані. І хоча він і не зможе принести запланованих прибутків на кінець року при такій кількості емітованих карток, але й не приносить збитків банку. Цей факт фіксує лише подовження терміну впровадження проекту в зв'язку із затримкою у досягненні точки беззбитковості.

Економічна модель, яка розглядається, дозволяє аналізувати сучасний і майбутній стан проекту та вносити дійсно точні, зважені і головне своєчасні корективи, задовго до того, як цей проект повністю вийде з під контролю. Цей факт є особливо важливим для банку, оскільки розмова йде про значні обсяги фінансових ресурсів, частина з яких може бути запозичена або залучена під визначений відсоток і відповідні гарантії. Користуючись такою моделлю банк значно мінімізує власний кредитний і загальний фінансовий ризик.

Використання економічної моделі для “малого банку”

Малий банк на відмінність від великого завжди знаходиться в стані обмежених фінансових можливостей. Він також як і великі банки має доступ до додаткових фінансових ресурсів банківської системи, але їх залучення викликає деякі ускладнення для малого банку (недостатній імідж, підвищені відсотки, проблеми з ліквідністю, тощо). Для такого банку є припустимим відволікти лише на короткий термін суму коштів, що не перебільшує 300 тис. грн. і частинами

інвестувати її в процес розгортання власної підсистеми НСМЕП.

Оскільки малий банк зазвичай не має власних філій в інших регіонах, його доступ на потенційний ринок клієнтів, які бажають отримати платіжну картку буде обмеженим. Це не дає йому можливості залучити до свого проекту більше ніж 10-15 тис. користувачів карток.

За таких умов вхідні дані економічної моделі для такого банку можливо визначити, як:

Таблиця 3.21

Вхідні дані економічної моделі для „малого банку”

№	Назва показника	Сумарне значення (всього на 2 роки)	Значення в середньому на місяць
1.	Кількість емітованих карток (шт.)	10 000	400
2.	Кількість встановлених POS/BST терміналів (шт.)	30	1,25
3.	Кількість встановлених банкоматів (шт.)	5	0,1
4.	Максимально припустимі сукупні витрати (перевищення витрат над доходами, що вимагає додаткового залучення зовнішніх фінансових джерел) (тис. грн.)	300	100
5.	Витрати на фонд оплати праці обслуговуючого персоналу (тис. грн.)	48	2
6.	Інвестиційна прибутковість вкладеного капіталу	30%	-

Основною особливістю стратегії впровадження зазначеного проекту є те, що банк постійно змушений маневрувати між рівнем максимально можливих витрат і необхідністю оптимального використання залучених коштів. Краще за все тут працює стратегія короткотермінових кредитів під які саме і оптимізована модель. З проведених розрахунків витікає, що банку необхідно залучити близько 230 тис. грн. на перші 6 місяців, у десятому місяці йому буде необхідний короткотерміновий (на 30 днів) кредит у розмірі 230 тис. грн. і потім у четвертому місяці другого року аналогічний кредит близько 150 тис. грн. Витрати у восьмому та в десятому місяці є

короткотерміновими і можуть бути покриті банком за рахунок власних фінансових ресурсів або за рахунок короткострокових кредитів.

Таким чином, використовуючи короткотермінові запозичення коштів, навіть невеличкий банк, обмежений у власних фінансових коштах, також має можливість розгорнути власну підсистему НСМЕП. Крім того використовуючи дану економічну модель на етапі впровадження проекту для контролю і аналізу, банк завжди має можливість мінімізувати витрати фінансових ресурсів. Якщо банк не зможе забезпечити заплановане зростання емітованих карток, він скоротить, наприклад, кількість банкоматів, перейде від схеми надання терміналів в оренду до схеми коли торгівець береться на обслуговування за умови наявності у нього термінального та телекомунікаційного обладнання. Зростання популярності карток НСМЕП і захват ринків крупними банками-конкурентами не лише не зменшує прибутків малого банку, а навпаки може їх навіть збільшити, оскільки клієнт картки НСМЕП обслуговується не лише емітентом, а й будь-яким іншим банком-учасником. Комісійні від обслуговування такого клієнта отримують всі учасники системи НСМЕП, тому малий банк навіть не залучаючи власних нових клієнтів і не встановлюючи на першому етапі коштовного обладнання може забезпечити функціонування власної підсистеми НСМЕП лише займаючись наданням еквайрінгових послуг як торгівцям, так і клієнтам інших банків. За таких умов картковий проект не буде приносити значних прибутків, але така стратегія дозволяє банкам з обмеженими ресурсами залучатися до системи.

Висновки до розділу 3

З вищевикладеного слідує, що основними результатами розділу 3 є такі:

1. Запропоновано новий методичний підхід щодо розрахунку впливу зміни тарифних параметрів на привабливість карткових платіжних інструментів для користувачів.
2. Виконано апробацію методичного підходу щодо розрахунку впливу зміни тарифної політики банку на привабливість для клієнтів запропонованих їм

карткових платіжних інструментів та послуг при проведенні карткових розрахунків. Аналіз результатів апробації підтвердив можливість і доцільність застосування запропонованого методичного підходу для вирішення практичних задач формування тарифної політики банку.

3. Запропоновано методичний підхід визначення тарифів на послуги при використанні карткових платіжних інструментів для проведення платежів великими сумами.

Розроблена загальна схема реалізації методики визначення оптимальної різниці тарифів на здійснення звичайних платежів і платежів великими сумами.

Запропонована методика визначення тарифів може бути використаний кожним банком при вдосконаленні тарифних параметрів, які він використовує надаючи своїм клієнтам карткові послуги.

4. Розглянуто основні підходи до побудови економічної моделі впровадження Національної системи масових електронних платежів в окремій банківській установі, зокрема для великих і малих банків.

Виконано розробку моделі впровадження елементів Національної системи масових електронних платежів, та запропоновано диференційований підхід впровадження цієї моделі в залежності від розмірів банківської установи та її фінансових ресурсів, що дає можливість навіть невеликим банкам застосовувати елементи НСМЕП.

Використовуючи запропоновану економічну модель на етапі впровадження банк має можливість мінімізувати витрати фінансових ресурсів, за рахунок своєчасного контролю і аналізу даних.

Основні положення, висновки та рекомендації, що містяться в розділі 3 дисертаційної роботи знайшли своє відображення в наступних публікаціях: Мельник Л.Г., Терехов Е.Н. Перспективы развития в Украине новых форм средств платежа (на примере пластиковых карточек) // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва (Міжнародний науковий журнал. 1999. – № 3). Зб. наукових праць СумДУ. – Суми: СумДУ, 1999. – С. 82–88; Терехов Є.М. Вплив тарифної політики

банку на привабливість карткових платіжних інструментів для користувачів // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Збірник наукових праць: Т. 6. – Суми: ВВП “Мрія-1” ЛТД, 2002. – С. 42-45; Терехов Є.М. Фактори, що впливають на вибір платіжного інструмента // Научно-техническая конференция преподавателей, сотрудников, аспирантов и студентов экономического факультета. Тезисы докладов. – Сумы: Изд-во Сумського государственного университета, 2001

Державний вищий навчальний заклад
“УКРАЇНЬКА АКАДЕМІЯ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ”

State Higher Educational Institution
“UKRAINIAN ACADEMY OF BANKING”
OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE



ВИСНОВКИ

Головним результатом дисертаційного дослідження є розробка та наукове обґрунтування теоретичних та методичних засад формування та розвитку систем масових електронних платежів, які засновані на використанні карткових платіжних інструментів, що у сукупності вирішує науково-прикладне завдання розробки теоретико-методичних засад оцінки платіжних інструментів та формування тарифної політики з метою підвищення фінансової стійкості банків.

На основі одержаних в дисертаційній роботі результатів можливо зробити такі висновки:

1. Загальна стійкість як економіки країни, так і окремих суб'єктів господарювання, у тому числі й банків, передбачає такий рух грошових потоків, за якого забезпечується постійне перевищення надходження коштів над їх витрачанням. Своєрідним відображенням перевищення, що стабільно відбувається, доходів над витратами і є фінансова стійкість. Як головний компонент загальної стійкості вона відповідає такому стану фінансових ресурсів, їх розподілу й використанню, який задовольняє вимоги ринку й забезпечує розвиток виробничої сфери, банківської системи, на основі збільшення прибутку і раціоналізації структури капіталу.

Отже, фінансова стійкість банківської установи забезпечується достатньо прибутковою його діяльністю з обмеженнями відносно ліквідності і безпеки (надійності).

2. Особливе значення для фінансової стійкості банку має фаза економічного циклу, в якій перебуває економіка країни. У період кризи в цілому зменшуються доходи суб'єктів економічної діяльності, скорочуються відносно й навіть абсолютно масштаби прибутку підприємств, у тому числі й банків, через погіршення структури розміщення активів. Усе це призводить до зниження ліквідності й надійності банків, їх платоспроможності. Таким чином, у період кризи збільшується кількість неплатежів, а отже й банкрутств банків. Реформування економічної і фінансової системи України висуває нові вимоги до функціонування грошової системи. У цих

умовах дослідження електронних форм розрахунків набуває особливої актуальності.

3. Проаналізовано основні види електронної комерції та показано, що одним із найбільш реальних шляхів підвищення фінансової стійкості банків та виходу з економічної кризи є орієнтування на запровадження до використання карткових платіжних інструментів. Цей шлях лежить у руслі пріоритетних напрямків розвитку платіжних систем в Україні, адже ще у 1997 році Національний банк України визначив створення платіжної системи за безготівковими розрахунками населення у торгівлі та сфері послуг як одне із пріоритетних завдань. Одним із основних напрямків докладання зусиль до побудови в Україні такої платіжної системи стало створення Національної системи масових електронних платежів.

4. Визначено, що для становлення і розвитку карткових платіжних систем в Україні існує великий потенціал, реалізація якого є одним із перспективних шляхів підвищення фінансової стійкості банків, а разом з цим і стабілізації фінансово-кредитних відносин та грошового обігу в державі взагалі. Проведений аналіз та узагальнення різних підходів до класифікації карткових інструментів за різноманітними ознаками дозволили їх систематизувати, що створює необхідні умови для аналізу та формування системи показників привабливості карткових платіжних інструментів для клієнтів банку.

5. На основі проведеного автором аналізу карткових платіжних інструментів зроблено висновок, що перспективним напрямком вдосконалення технології розрахунків є розробка принципово нових багатофункціональних карткових продуктів, що підтримують різні фінансові і нефінансові додатки. До таких карткових платіжних інструментів в першу чергу необхідно віднести "електронні гаманці". Однак поки жоден з існуючих проектів "електронних гаманців" не є універсальним, тобто картка, яка використовується в інфраструктурі одного карткового проекту не може обслуговуватися в інфраструктурі іншого проекту. Швидше за все, найбільш успішні проекти на основі смарт-карток будуть розвиватися самостійно, а не шляхом міграції традиційних кредитних/дебетових систем на мікропроцесорні картки.

6. У дисертації визначено і обґрунтовано теоретичні засади формування

критеріїв оцінки привабливості для клієнтів платіжних інструментів, які використовуються для розрахунків в системах електронних платежів. Сформовано набір основних та додаткових критеріїв, які характеризують платіжний інструмент і які можуть вплинути на вибір клієнтами платіжного інструмента.

Основними критеріями є такі:

- безпека здійснення платежу;
- зручність використання платіжного інструмента;
- економічність та ефективність використання платіжного інструмента;
- сума платежу;
- строк виконання платежу, тобто швидкість, оперативність його здійснення та можливість заощадити час.

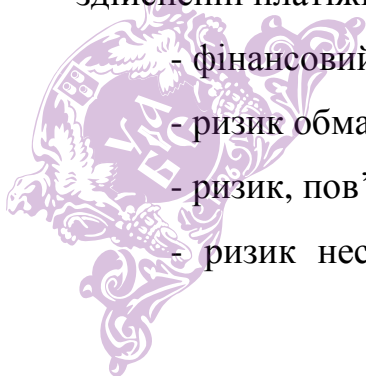
7. Проведене дослідження впливу різних факторів на вибір користувачами платіжних інструментів показало, що привабливість платіжного інструмента для його користувача в основному залежить від безпеки здійснення розрахунків, зручності при користуванні платіжним інструментом, його економічності, а також інших суб'єктивних факторів та міркувань клієнтів.

Досліджено, що оцінка критерію зручності використання платіжного інструмента суттєво залежить від індивідуальних особливостей самих клієнтів, їх соціального статусу, територіальної належності, звичаїв та інших суб'єктивних факторів і носить індивідуальний характер.

Обґрунтування та вдосконалення методичних підходів до визначення привабливості платіжних інструментів для клієнтів банку надає змогу для обґрунтованого наукового управління процесами вдосконалення платіжних інструментів.

8. У дисертації визначено основні ризики, які можуть виникнути при здійсненні платіжних розрахунків та проведено їх розрахунок, а саме:

- фінансовий ризик користувача;
- ризик обману при доставці товару;
- ризик, пов'язаний з втратою конфіденційності трансакції;
- ризик несанкціонованого використання персональних даних користувача



платіжного інструмента.

9. Розроблений та запропонований методичний підхід до впровадження споживчого кредитування населення на основі карткових зарплатних проектів з встановленням лімітів кредитування дозволяє широко застосовувати банкам цю послугу, що є доцільною і буде досить зручною для клієнта і, водночас, вигідною для банку і для комунальних установ.

10. Запропоновано методику розрахунку впливу зміни в тарифній політиці банку на привабливість карткових платіжних інструментів для клієнтів банку, яка передбачає, що при аналізі можливості відкриття картки потенційними клієнтами оцінюється привабливість зміни того чи іншого тарифного параметра. Перелік тарифних параметрів може бути досить великим, тому визначено базові тарифні параметри.

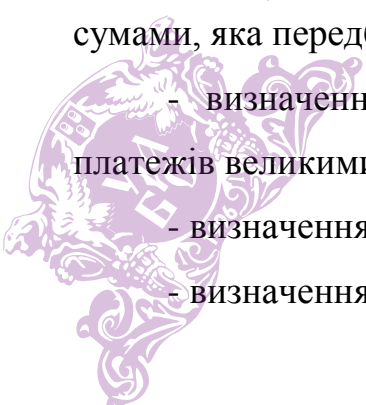
Під базовими тарифними параметрами слід вважати такі:

- параметр 1 – відсоток на залишок на картковому рахунку;
- параметр 2 – розмір кредитного ліміту (револьверний кредит);
- параметр 3 – відсоток за користування кредитом;
- параметр 4 – розмір комісійних.

Аналіз результатів апробації запропонованої методики підтвердив можливість і доцільність її застосування для вирішення практичних задач формування тарифної політики банку, легкість проведення необхідних розрахунків, а також можливість наочного представлення отриманих результатів

11. Запропоновано методичний підхід щодо визначення тарифів на послуги при використанні карткових платіжних інструментів для проведення платежів великими сумами, та розроблена загальна схема реалізації методики визначення оптимальної різниці тарифів на здійснення звичайних платежів і платежів великими сумами, яка передбачає:

- визначення різниці часу проходження звичайних платежів у СМЕП і платежів великими сумами;
- визначення процентної ставки по короткострокових депозитах;
- визначення лінії «байдужості»;



- визначення закону розподілу кількості платежів, у залежності від суми платежу;
- побудова залежності сумарного доходу від різниці тарифів;
- пошук для побудованої залежності значення різниці тарифів, що максимізує сумарний дохід.

Таким чином, запропоновані в дисертаційному дослідженні теоретичні та методичні підходи до визначення тарифної політики на розрахункові послуги надають змогу визначення оптимальної різниці тарифних параметрів при проведенні звичайних платежів і платежів великими сумами, що безумовно повинно підвищити фінансову стійкість та стабільність банку.

12. Запропоновано економічну модель прибутковості конкретного банка-емітента та визначено основні витрати та джерела прибутку при застосуванні підсистеми НСМЕП.

Зазначена економічна модель дозволяє аналізувати сучасний і майбутній стан проекту та вносити дійсно точні, зважені і головне своєчасні корективи, задовго до того, як цей проект повністю вийде з під контролю. Цей факт є особливо важливим для банку, оскільки розмова йде про значні обсяги фінансових ресурсів, частина з яких може бути запозичена або залучена під визначений відсоток і відповідні гарантії. Користуючись такою моделлю банк значно мінімізує власний кредитний і загальний фінансовий ризик.

Визначено, що як доходи так і витрати досить жорстко залежать від обсягів операцій, часу їх виконання, рівня програмно-технічного забезпечення і навіть від географічного розташування учасників підсистеми НСМЕП банку. Зростання загальної прибутковості операцій банку в системі НСМЕП достатньо еластично залежить від кількості клієнтів, розміру залишків коштів на їх карткових рахунках, кількості операцій, що здійснюються за допомогою карток, а також від середніх розмірів платежу за кожною з таких операцій.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аврин С. „О рейтинге бедном замолвите слово...” // Банковские технологии. – 1997. - №9. - с. 22-22.
2. Аврин С. Интернет для банков: день сегодняшний // Мир карточек. – 1999. - №3. с. 27-31.
3. Аврин С. На конференции „Банковская безопасность” // Банковские технологии. – 1997. - №9. - с. 26-34.
4. Андреев А.А. Пластиковые карточки в России // Пластиковые карточки в России: Сборник / Сост. А.А.Андреев, А.Г.Морозов, Д.А.Равкин.- М.: БАНКЦЕНТР, 1995.- с. 6-65.
5. Афонина С.В. Электронные деньги. Учебник.- СПб.: Изд-во "Питер", 2001.
6. Базаря А. Банк на диване (системы «Домашний банк» Автобанка и «Телебанк» ГУТА Банка) // Банковские технологии. - 1999. -№4. - с. 61-63.
7. Басовский Л.Е. Теория экономического анализа: учебное пособие.- М.: ИНФРА – М, 2001 – 222 с.
8. Безбородько И.А., Гавриш С.П., Ивченко И.С. Защита информации в системе электронных межбанковских платежей Украины // Безопасность информации.- 1995.- № 2.- С.38-47.
9. Белов С.В. Защита электронных платежей: Правовое обеспечение и особенности построения внутренней платежной системы коммерческого банка // Безпека бізнесу (рекомендації, поради, консультації спеціалістів).- К.: Українська економічна студія, 1998.- С.25-40.
10. Белошапка В. Банковские услуги, связанные с использованием пластиковых карточек // Финансовые услуги -2001.- №3 – с. 46-52.
11. Бергер Айкне. Банковские операции для физических лиц. - К.: Укр. Финансово-банковская шк. в сотрудничестве с группой европейских сберегательных банков.- 2001.- 135 с.
12. Березена М.П. Электронные расчеты банков // Банковское дело. – 2000. – №8. – с.16-21.

13. Бондарович Г. Г., Дьяченко Б. П. Еще раз о НСМЕП // Банковские технологии: компьютеры + программы. -1999. - №2. - с. 10- 13.
14. Братута А. Особенности кредитных операций по карточкам // Экономика Украины, 1997, №8, с. 84-87.
15. В'юнковський М. Спільна послуга Приватбанку та компанії "Київстар GSM". // Вісник НБУ. – 2000. - № 9, С. 43.
16. Васильченко З. М. Демешко А. В. Розрахунки платіжними картками в Україні // Фінанси України. - 1998. – №10. - 1998. - с.74.
17. Вересюк А. Смарт-карты // Банковская практика за рубежом. - 2001. - № 10. - с. 64-79
18. Вересюк А. Что ожидает рынок смарт - карточек в 2002 году? // Банковская практика за рубежом.- 2002.- № 3.-С. 42-48
19. Винокуров Д. Реальні купівлі у віртуальному Internet // Податки та бухгалтерський облік. – 2000. - №17. – С. 36-41.
20. Вірван Л.А. "Міжнародні платіжні системи" // Фінанси України, №5. - 2000р.- с.60-68.
21. Волхярд Ю. Наши пластиковые деньги // Финансовая консультация, 1998.- № 26.- с.17.
22. Глибко-Долинская М. Розничные банковские услуги и их автоматизация. / Корпоративные системы. – 2001. - №4. – с.61.
23. Денисенко В.А. Электронные деньги – проблема социальная! // Банковские технологии: Компьютеры + программы. – 1998. - №3. - с. 5-14.
24. Денсон Г. "Хіба ж то гроші? То ж самісінький пластик!" // Финансовая консультация, 1998.- № 26.- с.13-16.
25. Деркач Н. Электронные расчеты с использованием пластиковых карточек // Финансовая консультация.- 1999.- №5-8. -с. 12.
26. Дорошенко І.В. Впровадження розрахунків у Євро міжнародними платіжними системами // Вісник НБУ. - 2000. - №6. С. 59 – 61.
27. Дорошенко І.В. Інтеграція українських банків в світову фінансову систему // Вісник НБУ. - 2000. - №2. С. 62 – 64.

28. Дьяченко Б.П., Денисов В.П. Оценка эффективности платежной системы // Корпоративные системы – 2000. - №1 – с. 59-69.
29. Дьяченко Б.П., Широкин С.В. Система массовых электронных платежей // Банковские технологии: Компьютеры + программы. - 1998. -№4. - с. 5-12.
30. Ерошин Г.М. История технологии // Банковские системы и оборудование.- № 2.- 1994.- С.6-8.
31. Єпіфанов А.О., Міщенко В.І., Савченко А.С. Управління ризиками в платіжних системах.- Суми: Ініціатива, 2001.- 168с.
32. Єрохіна Н.А., Микитина О. Г. Електронні гроші в платіжній системі держави / Фінанси України . – 2002. - №3. – С.134.
33. Жабравець.В. Система масових електронних платежів за товари та послуги. // Вісник Національного банку України.2000.-№3.-с23-25.
34. Жабравець В.О. Напрямок та форми співробітництва в процесі створення Національної системи масових електронних платежів // Перспективні банківські технології.- К.: Коміздат, 1997.- с.49.
35. Закон України “Про банки і банківську діяльність” від 07.12.2000р. №2121-III// Газета “Урядовий кур’єр”. – 2001.- №8.
36. Закон України “Про державну таємницю” від 21 вересня 1999 року // Безпека інформації.-2000.-№ 2.
37. Закон України “Про заставу” від 2.10.92 р. №2654 – 12 //Відомості Верховної Ради України 1997 №47.- с. 11-30.
38. Закон України “Про захист інформації в автоматизованих системах” / Відомості Верховної Ради. – 1994. - №31. - ст. 286.
39. Закон України “Про інформацію” від 02.10.92 р. №2658-XII // Безпека інформації.-1995.-№ 2.
40. Закон України “Про Національний банк України” // Відомості Верховної Ради України. - 1999. - № 29. - с. 238.
41. Закон України “Про обіг векселів в Україні” від 05.04.2001 р. № 2374-III/ Відомості Верховної Ради. – 2001. - №24.
42. Закон України “Про патентування деяких видів підприємницької діяльності” //

Відомості Верховної Ради України.- 1996 р.- №20.- ст. 82

43. Закон України “Про платіжні системи та переказ грошей в Україні” від 05.04.2001 № 2346-III. // Відомості Верховної Ради.-2001.-№ 29, ст. 137.

44. Закон України “Про цінні папери та фондову біржу” від 14.10.1992 №2680-XII/ Відомості Верховної Ради . – 1991. - № 38.

45. Зуева А. Деньги по карточкам // Бизнес. - 1999. - №7. - с. 19- 21.

46. Зуева А. Карточные тарифы некоторых украинских банков // Бизнес.- 2000.- № 39.- с. 20-21.

47. Зуева А. Тарифы с международных карт // Бизнес.- 2000.- № 43.- с. 22.

48. Капустин С.В. Электронная коммерция: новая сфера банковской деятельности // Банковские технологии: Компьютеры + программы. - 1998. - №1. - с. 36-40.

49. Капустин С.В. Досвід розробки та впровадження системи безготівкових рахунків з використанням карток з мікропроцесором у м.Славутич // Перспективні банківські технології.- К.: Коміздат, 1997.- с.18.

50. Килимник Ю. Банк "Україна" освоєє "карткові" гроші // Урядовий кур'єр, 1996.- № 206-207.

51. Коваленко В.В., Терехов Є.М. Карткові платіжні інструменти та сучасні тенденції розвитку грошово-кредитного ринку України // Вісник Української академії банківської справи.– 2002. – № 1. (12) - С. 64-68.

52. Коробкіна С. Безготівкові розрахунки та шляхи їх вдосконалення // Банківська справа. – 2000. - №1. – С. 49-53.

53. Кочетков В.Н., Бондарева О.В., Басюк Н.Б. Современная система денежных расчетов.: 2-е издание, переработанное и дополненное.- К.: Украинско-финский институт менеджмента и бизнеса, 1998.- 192 с.

54. Кравець В. Платіжні картки для всієї України // Вісник Національного банку України. - 1999. - №6. - с. 20-22.

55. Кравець В.М. Перспектива здійснення безготівкових розрахунків в Україні// Банківська справа. – 2000. - № 6. – С. 3-9.

56. Кравець В.М., Савченко А.С. Платіжні картки в Україні – К.: Факт, 1999. – с.

57. Кузнецов.С. S.W.I.F.T и национальные платежные системы.// Расчеты и операционная работа в КБ.- 2001.- №12.- с.60-69.
58. Кузовлев В.В. Рішення для автоматизації роботи банків, які мають багато філій // Перспективні банківські технології.- К.: Коміздат, 1997.- с.36.
59. Мельник Л.Г., Терехов Е.Н. Перспективы развития в Украине новых форм средств платежа (на примере пластиковых карточек) // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва (Міжнародний науковий журнал. 1999. – № 3). 36. наукових праць СумДУ. – Суми: СумДУ, 1999. – С. 82–88.
60. Мірошина.Т. Підсумки роботи СЕП у 2000 році // Вісник Національного банку України.-2001.-№2.-с.57-60.
61. Мовчан О.А. Система електронних розрахунків із застосуванням платіжних карток. // Вісник НБУ.-2000. - № 6. -с. 39-41.
62. Мороз А.М. Банківські операції. – К.: Знання, 2000. – 384 с.
63. Мороз А.М. Національний банк і грошово-кредитна політика, - К.: КНЕУ, 1999. – 368 с.
64. Мосийчук В.В. Обор системы „Климент-банк” // Банковские технологии: Компьютеры + программы. – 1997. - №4. - с. 19-22
65. Недилько А. SWIM - карты - новое слово в мобильной банковской деятельности // Банковская практика за рубежом.- 2002.- № 1.-С. 68-70
66. Несторенко Г., Чорновіл В., Білоус О. Система платежів по телефону “Телебанк-24” // Вісник Національного банку України. – 2001. - № 3. – С. 52-53.
67. Нетыкша О. Зароботная плата по карточкам. //Бухгалтерия. – 2001. - №11 (426), с. 23-25.
68. Новак.І., Гончаренко. Система термінових переказів – новий етап розвитку електронних міжбанківських розрахунків в Україні. // Вісник Національного банку України .-2001.-№9.-с.44-49.
69. Новиков М. Электронная коммерция через призму Российского Интернет Форума // Банковские технологии. - 1999. - №4. - с. 10-14.
70. Озоліньш М. Рішення фірми КОНТС для роботи з міжнародними і

локальними платіжними картками // Перспективні банківські технології.- К.: Коміздат, 1997.- С.12.

71. Осташ С. Деякі аспекти прибутковості та фінансової стійкості комерційного банку // Вісник НБУ. – 2001. – № 2. – с. 47-49.

72. Отставнов М. Банки, Интернет, право // Банковские технологии. – 1997. - №11. - с. 46-52

73. Панова Г. С. Кредитная политика коммерческого банка. -М. : ИКЦ "ДИС",1997. - 464с.

74. Пантелєєв В.П., Халява С.П. Фінансова стійкість комерційного банку: деякі проблеми її регулювання // Вісник НБУ. – 1996. – № 2. – с. 64-69.

75. Петрина А.А. Проблемы и особенности развития Интернет-банкинга как нового вида банковских услуг// Проблемы і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. Т. 4. Суми: ВВП "Мрія-1" ЛТД "Ініціатива", 2000. – С. 75 – 80.

76. Пластиковые карточки: Англо-русский толковый словарь терминов международной практики безналичных расчетов на основе пластиковых карточек / Н.В.Бабинова, А.И.Гризов, М.С.Сидоренко; Под общей редакцией А.И.Гризова /.- М.: АОЗТ "Рекон", 1997.- 256 с.

77. Платежная система STB CARD // Пластиковые карточки в России: Сборник / Сост. А.А.Андреев, А.Г.Морозов, Д.А.Равкин.-М.: БАНКЦЕНТР, 1995.- С.127-142.

78. Платежная система UNION CARD // Пластиковые карточки в России: Сборник / Сост. А.А.Андреев, А.Г.Морозов, Д.А.Равкин.-М.: БАНКЦЕНТР, 1995.- С.146-149.

79. Платіжні системи: Навч. посібник для студентів вищ. закладів освіти / В. А. Ющенко, А. С. Савченко, С. Л. Цокол, И. М. Новак, В. П. Страхарчук.- К.: Либідь, 1998.- 416 с.

80. Плотица Е. М. Жизнь в карточном домике // Банковские технологии: компьютеры + программы. -1999. -№2. - с. 14- 17.

81. Поддервогін А. А. Класифікація платіжних карток як відображення сучасного рівня розвитку операцій з ними // Вісник Української академії банківської справи. -

2000. - №1. - с. 55–58.

82. Положення "Про впровадження пластикових карток міжнародних платіжних систем у розрахунках за товари, надані послуги та при отриманні готівки" від 24 лютого 1997 року №37 // Законодавчі та нормативні акти з банківської діяльності. - 1997. - №5.

83. Положення "Про державну експертизу у сфері криптографічного захисту інформації". Затверджено наказом Департаменту спеціальних телекомунікаційних систем та захисту інформації Служби безпеки України 25 грудня 2000 р. № 62 // Безпека інформації.-2000.-№ 1.

84. Положення "Про організацію бухгалтерського обліку і звітності в банківських установах України". Затверджено постановою Правління Національного банку України від 30.12.98р. № 566 // Законодавчі і нормативні акти по банківській діяльності. Додаток до журналу Вісник НБУ. - 1999. - №1. - с.4-25.

85. Положення "Про порядок здійснення криптографічного захисту інформації в Україні". Затверджено Указом Президента України від 22 травня 1998 року №505/98 // Безпека інформації.-1998.-№ 1.

86. Положення "Про систему захисту електронної інформації до системи масових електронних платежів населення за товари та послуги в Україні" від 30 грудня 1996 року №353 // Законодавчі та нормативні акти з банківської діяльності. - 1997. - №1. - с. 65.

87. Попович В.М. Банк-фірма. Правові основи банківської справи та її захист від злочинних посягань. Проблеми економічної злочинності: Настольна книга з питань банківської та підприємницької економічної безпеки.- К.: Правові джерела.- 1995.- 330 с.

88. Постанова Правління НБУ „Про авторизацію операцій банківських платіжних карток”. // Офіційний Вісник України.- 1998.- 48 від 17.12.98.

89. Постанова Правління НБУ “Про внесення змін і доповнень до Інструкції про відкриття банками рахунків у національній та іноземній валюті” // Офіційний Вісник України.- 1999. - 32 від. 27.08.99.

90. Постанова Правління НБУ “Про затвердження Інструкції про безготівкові

розрахунки в Україні в національній валюті” // Українська Інвестиційна Газета. – 2002. - №14 від 09.04.2002

91. Постанова Правління НБУ „Про затвердження Інструкції про переміщення валюти України, іноземної валюти, банківських металів, платіжних документів, інших банківських документів і платіжних карток через митний кордон України”. // Налоговый Банковский Таможенный Консультант.- 2000.- №36 від 05.09.2000.

92. Постанова Правління НБУ „Про затвердження Положення про порядок емісії платіжних карток і здійснення операцій з їх застосуванням”. // Офіційний Вісник України.- 2001.- №47 від 07.12.2001.

93. Постанова Правління НБУ „Про затвердження Правил бухгалтерського обліку операцій із використанням платіжних карток у банках України”. // Офіційний Вісник України.- 2002.- №3 від 01.02.2002.

94. Постанова Правління НБУ “Про затвердження Тимчасового положення про Національну систему масових електронних платежів” // Офіційний Вісник України.- 2000, 22 від. 16.06.2000.

95. Постанова Правління НБУ “Про розрахунки із застосуванням платіжних карток міжнародної платіжної системи Visa International” // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. - 1998. - Випуск 12. - с. 45–71.

96. Правила совершения операций с банковскими и кредитными карточками.- М.: Мосинрасчет, 1991.- 78 с.

97. Проводова Н. Банкоматы в Украине: хорошо, но мало // Финансовая консультация, 1998.- № 26.- С.22-23.

98. Равкин Д.А. Международные платежные системы // Пластиковые карточки в России: Сборник / Сост. А.А.Андреев, А.Г.Морозов, Д.А.Равкин.- М.: БАНКЦЕНТР, 1995.- С.96-100.

99. Романенко Е.В. «Электронные деньги» – взгляд экономиста // Фондовый рынок. – 2000. - №48. – с.20-22.

100. Рубанова Т. Облік операцій з пластиковими картками у банківських установах // Бухгалтерський облік і аудит.- 2000.- № 6.- с. 62.

101. Рубанова Т. Технологічні аспекти обслуговування банківських платіжних

карток. // Банківська справа. – 2001. - №2. – с. 47-50.

102. Савін К. Платіжні картки як сучасний інструмент банківського маркетингу // Банківська справа. – 2000. - №1. – с.40-46.

103. Савченко А, Кравець В. Розвиток платіжної системи України за десятиріччя / Вісник НБУ. -2001. - №5.- С.10.

104. Савченко А. НСМЕП на етапі пілотного проекту. // Вісник НБУ – 2000. - № 11, С. 13-14.

105. Савченко А., Бондарович Г. Концепция интегрированной платежной системы на основе решения TOPAZ. // Банковские технологии: Компьютеры + программы. – 1998 - №2. – с.5-8.

106. Савченко А., Бондарович Г. ТОПАЗ - основа для побудови інтегральної платіжної системи України // Вісник НБУ. - 1999. - №3. - с. 11-14.

107. Саркисянц А. Виртуальное будущее денег // Финансы и кредит. – 1998. - №9. - с. 13-17.

108. Соловьев И. Выигрываем в принципах, проигрываем в стратегии // Корпоративные системы. – 1999. - №1-2. - с. 5-9.

109. Терехов Е.Н. Карточные платежные системы в Украине // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва. – Суми, 2000. – № 2. – С. 307-311.

110. Терехов Е.Н. Электронная коммерция и перспективы её развития в Украине // Банківська система України: теорія і практика становлення: Збірник наукових праць: В 2 т. Т. 2. – Суми: ВВП “Мрія-1” ЛТД; Ініціатива, 1999. – С. 418-422.

111. Терехов Є.М. Вплив тарифної політики банку на привабливість карткових платіжних інструментів для користувачів // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Збірник наукових праць: Т. 6. – Суми: ВВП “Мрія-1” ЛТД, 2002. – С. 42-45.

112. Терехов Є.М. Фактори, що впливають на вибір платіжного інструмента // Научно-техническая конференция преподавателей, сотрудников, аспирантов и студентов экономического факультета. Тезисы докладов. – Суми: Изд-во Сумського государственного университета, 2001.

113. Ткач Т. В. Пластикові картки як новий платіжний засіб в Україні // Фінанси України. - 1997. - №10. - с.115–120.
114. Трипольський С. Прием и учет платежей за жилищно – коммунальные услуги / Корпоративные системы. – 2001. - №4. – с.41.
115. Указ Президента України "Про заходи щодо захисту інформаційних ресурсів держави" від 10 квітня 2000 року. // Офіційний Вісник України 2000, 15 від 28.04.2000.
116. Указ Президента України "Про заходи щодо розвитку національної складової глобальної інформаційної мережі Інтернет та забезпечення широкого доступу до цієї мережі в Україні" від 31 липня 2000 року. // Урядовий кур'єр 2000, N143 від 08.08.2000.
117. Указ Президента України "Про невідкладні заходи щодо впорядкування системи здійснення державної інформаційної політики та удосконалення державного регулювання інформаційних відносин" від 21 липня 1997р. // Голос України, 1997, 25 червня.
118. Указ Президента України "Про положення про порядок здійснення криптографічного захисту інформації в Україні" від 22 травня 1998 року (Із змінами, внесеними згідно з Указами Президента №1019/98 від 15.09.98 року та №1229/99 від 27.09.99 року). // Офіційний Вісник України 1998, 37 від 01.10.98.
119. Усоскин В.М. Банковские пластиковые карточки.-М.:ИПЦ «Вазар-Ферро», 2000, стр.23.
120. Фолько А. Что нового в банковских технологиях на Украине. // Банковские технологии.-2000.-№3.-с.25-28.
121. Храмов Ю.А. Пластиковые карточки: как сделать правильный выбор? / Киевские ведомости. – 2000. - №144. с.12.
122. Царьков В. Банківські пластикові картки міжнародних платіжних систем в Україні // Бухгалтерія. Право. Податки. Консультації.- 2001.- № 17.-с. 36-40
123. Царьков В. Банківські пластикові картки міжнародних платіжних систем в Україні // Бухгалтерія Право. Податки. Консультації. – 2001. - №18. – с.40-42.
124. Чайка Е.А., Фаль А.М. Опыт внедрения Internet-коммерции в Украине //

Корпоративные системы. – 1999. - №1-2. - с. 28-33.

125. Чижевська М.Б. Перспективи та проблеми розвитку електронних грошей // Регіональні перспективи. – 2000. - №4. – с.67-74.

126. Чистякова Т., Гаврилюк О. Чеки в системі безготівкових розрахунків / Вісник НБУ. – 2001. - № 8.- С. 51.

127. Шевчук О.А. Безготівкові розрахунки за допомогою пластикових карток: національна та зарубіжна статистика, особливості здійснення та обліку // Статистика України. – 2000. - №3. – с.29-33.

128. Шеленков В.Г. Учет и организация работы с пластиковыми картами в коммерческом банке // Финансы и кредит. – 2000. - №7. – с.19-27.

129. Шеленков В.Г. Учет и организация работы с пластиковыми картами в коммерческом банке // Финансы и кредит. – 2000. - №9. – с.2-7.

130. Шеленков В.Г. Учет и организация работы с пластиковыми картами в коммерческом банке // Финансы и кредит. – 2000. - №12. – с.13-24.

131. Шелудько Н. До визначення фінансової стійкості комерційного банку // Вісник НБУ. – 2000. – № 3. – с. 40-43.

132. Шимкович В. Путеводитель по интернетовским платежным системам // Банковская практика за рубежом. – 1999. - №6. - с. 56-63.

133. Шимкович В. Развитию on-line banking препятствуют, главным образом, психологические факторы // Банковская практика за рубежом. – 1999. - №3. - с. 50-51.

134. Шимкович В. Электронные евро для единой Европы // Банковская практика за рубежом. – 1999. - №2. - с. 52-54.

135. Шкудін Д. Моделювання роботи банку в системі електронних платежів // Вісник Національного банку України. – 2001. - №1. – с.41-43.

136. Шульга Н.П., Соколовська О. Конкурентна позиція банку на ринку платіжних карток // Вісник НБУ. – 2002. - №3. – с.50–54.

137. Щиголєв В. Перший український міжнародний банк на ринку пластикових карток. // Вісник Національного банку України. - 2000. - №7. - с. 64.

138. Юргелевич С. Правові аспекти електронної комерції. // Вісник НБУ. – 2001. -

№ 4. – С.34 – 36.

139. Юрченко А.М. Минимизация рисков банка-эквайера // Материалы III Международной конференции "Аспекты финансовой безопасности в банковских системах при расчетах пластиковыми карточками" (Москва, 18 декабря 1997 г.).- М.: Президент-Отель, 1997.-С.28-31.

140. Юрчук Г. Електронна комерція та її перспективи для банківської системи України. // Вісник Національного банку України. – 2000. - №9. – с. 20-25.

141. Юрчук Г. Електронна комерція та її перспективи для банківської системи України. // Вісник Національного банку України. – 2000. - №10. – с. 29-33.

142. American Express Co // Пластиковые карточки в России: Сборник / Сост. А.А.Андреев, А.Г.Морозов, Д.А.Равкин.- М.: БАНКЦЕНТР, 1995.- с.155.

143. Brown R. The Smart Card -Somerset: Post News SJB Servies 1994, 122 p.

144. Seitz J., Stickel E. Internet Banking - An Overview. // JIBC.-1998.- No. 1. - vol. 3.

145. Shain M. Security in Electronic Funds Transfer. Computers & Security, vol 8, № 3, 1989, pp.209-221.

146. Veit S. Kreditkarten und Plastikgeld: Wie Sie Vorteile nutzen und Nachteile vermeiden 1997, 189 p.

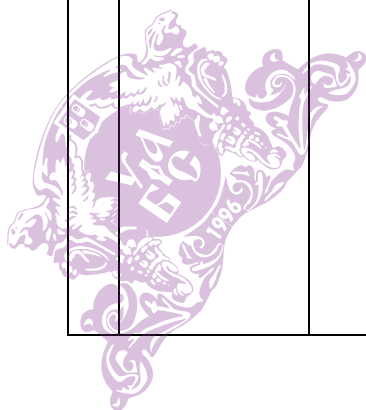


ДОДАТКИ

Додаток А

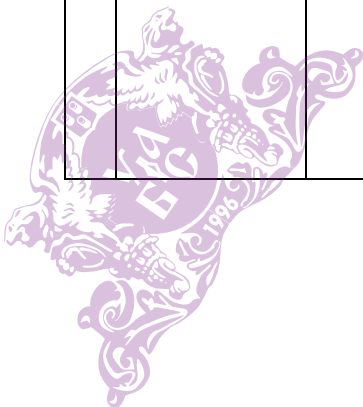
Локальні карткові проекти українських банків

№	Початок здійснення	Банк-провайдер	Коротка характеристика проекту
1	1993 р.	Харцизьке відділення Ощадного банку	Локальна платіжна система "Дельта - банк" для обслуговування робітників Харцизького трубного заводу, фірми "Сілур". Сьогодні система обслуговує все місто. Головна перевага системи - простота апаратного забезпечення (магнітні картки) та вартість - вона дешевша на порядок за всі інші локальні проекти.
2	Осінь 1994 р.	Банк "ІНКО" (Донецька філія)	Створення власної локальної ПС INEX на базі магнітних карток. Вартість проекту близько 200 тис. дол. Обслуговування 24 підприємств торгівлі в Донецьку та 10 у Києві. Видача заробітної платні зарахуванням на карт-рахунок. Усього було емітовано близько 1500 карток, а середньоденний залишок на рахунках складав близько 100 тис. дол. Інфраструктура ПС була викуплена Приватбанком після банкрутства ІНКО, куди і перейшла команда фахівців.
3	Осінь 1994 р.	"ДонуглекомБанк"	Створення на базі смарткарт "шахтарського" електронного гаманця для виплати зарплатні робітникам шахт, клієнтам банку. Проект спіткала невдача ще у 1995 р. Зараз використовується для виплати з/п співробітникам банку.
4	Січень 1995 р.	Науково-дослідна компанія "ІНТ" спільно з Чорнобильською АЕС та Градобанком.	Створена локальна ПС Smart-city у м. Славутичі на базі смарткарт. Ефективно діючий проект, який виконує всі функції звичайної ПС. Нормативний строк окупності 2,5-3 роки. Вартість 500 тис. дол. Система обслуговує близько 5 тис. мешканців м. Славутича, декілька десятків торговельних закладів, декілька пунктів видачі готівки та поповнення електронних гаманців. Реально система себе окупила за 3 місяці за рахунок самокредитування ЧАЕС за рахунок залишків на картохунках (обліковуються на її балансі). В умовах високих банківських ставок за кредит ЧАЕС відмовилась від стороннього кредитування за рахунок власних ресурсів. Локальна ПС виконує функції емісії карток, еквайрінгу, видачі готівки, кредитування, здійснення розрахунків. В перспективі планується розширення до максимально можливих 50 тис. карток. Поведінка залишків на рахунках дотримується чіткої закономірності на зразок принципу Парето: в перші 20% періоду виплати зарплати витрачається близько її 80%. В інший час на рахунках



Продовження додатку А

			знаходиться близько 20% зарахованих коштів.
5	I кв. 1997 р.	Банк "Надра". Технічна підтримка INT.	Емісія 50 тис. смарткарток для виплати заробітної плати співробітникам самого банку та його клієнтів. Створення мережі терміналів.
6	Квітень - травень 1997 р.	Банк "Зевс", що спеціалізується на обслуговуванні АЕС	Проектна емісія 20 т. смарткарток на Запорізькій АЕС. Виготовлено 20 тис. карток, закуплено близько 170 терміналів. Розрахункові строки окупності: 6-8 місяців із початку функціонування проекту. На поточний момент емітовано близько 11 т. зарплатних карток для працівників АЕС. Планується розгорнути аналогічні проекти в усіх містах-супутниках АЕС.
7	Травень 1997 р.	"ОлБанк"	Емісія 10 тис. зарплатних смарткарток для робітників Сумського машинобудівного об'єднання імені Фрунзе, встановлення 5 банкоматів, 10 торгових терміналів, а також 2 банкоматів та торгових терміналів у Києві для співробітників та клієнтів банку (1000 карток). Вартість проекту 700 тис. дол. Окупність 1 - 1,5 років із моменту реалізації. Планується інтеграція проекту в ПС VISA у якості електронного гаманця COPAC.
8	II кв. 1997 р.	Процесинговий центр "Аверс-процесинг" разом з ЗАО "Укркарт" та регіональним управлінням НБУ.	Виготовлено 10 тис. смарткарт. Вартість - 1,5 млн. грн. Проект мав стати базою для відпрацювання в локальному масштабі національної платіжної системи. Головна причина невдачі проекту - відсутність зацікавленості зі сторони комерційних банків.
9	Вересень 1997р.	"Перший український міжнародний банк"	Локальна зарплатна ПС на основі дебетних магнітних карток ПУМБ Cirrus/Maestro. Розрахована на 6800-7000 карток із середньою з/п 310 грн./міс. На картрахунки нараховується 2-5% річних. Установлено 20 банкоматів IBM та планується закупівля наступної партії. Планується перехід на дебетні карти Visa Electron.
10	1999 – 2001 р.	Компанія "Банкомзв'язок" та ряд українських банків	Компанією "Банком зв'язок" розроблена типова схема програмного та апаратного забезпечення роботи з власними локальними платіжними картками, яка може бути впроваджена в будь-якому банку незалежно від його розмірів. До переваг системи необхідно віднести її відносну дешевизну, а також те, що вона може бути впровадженою під ключ компанією БКС. Найбільш привабливим моментом даної системи є те, що вона сумісна з міжнародними ПС, а на її базі може бути впроваджений випуск та обслуговування як локальних, так і міжнародних карток.



Додаток Б

Розподіл Інтернет-представництв банків та їх філій серед великих міст України



Додаток В

Загальна характеристика програмного комплексу “Клієнт-Банк”
в українських банках

Банк	Фізичні особи	Internet	Операційний час, годин	Оплата, грн.			
				Встановлення	Абонентська плата	За 1 документ	
						Електронний	паперовий
Аваль АППБ Дніпропетровська обласна дирекція	Так	Так	9 – 19	-	70-300	1-5	0-20
Аваль АППБ Київ	Ні	Так	9 – 20	0	200	1	2
Авіатек АКБ м. Київ	Ні	Ні	9 – 18	500	137	1	1
АЖІО АБ м. Київ	Ні	Ні	Опер. день	650	-	0,5	-
ВАБанк АО м. Київ		Так	9 – 21	-	150-300	-	-
Східно-Європейський банк АКБ м. Києв	Так	Так	Опер. день	300	100	-	-
Донгорбанк АК м. Донецьк	Ні	Ні	-	-	-	1	2
Донеччина АБ м. Донецьк	Ні	Так	8 ³⁰ – 17 ³⁰	0-100	10-150	1 – 0	1
Електрон Банк АК м. Львів	Ні	Ні	9 – 20	0	-	-	-
Захід інкомбанк КБ м. Луцьк	-	Ні	9 – 17	-	-	-	-
Земельный Капітал КБ м. Дніпропетровськ	Ні	Ні	Опер. день	120	100	0	0
Ікар-Банк АБ м. Донецьк	Так	Так	0 - 24	0	30	-	-
Имексбанк АКБ м. Одесса	Так	Ні	Опер. день	-	-	0,50	0,50
Інтеграл-Банк АКБ м. Київ	Так	Ні	9 ³⁰ – 15 ³⁰	380	50	1	1
Класик КБ м. Днепропетровск	Так	Так	8 – 19 ²⁵	0	0	1	1
Кредит-Днепр АБ м. Дніпропетровськ	Ні	Так	9 – 20	100	25	1	-
Кредитпромбанк	Так	Ні	0 – 24	0	30\$	-	-
Львів АКБ м. Львів	Так	Так	0 – 24	0	50	0,4-1%	0,4-1%
Міжнародний Комерційний Банк м. Київ	Так	Так	0 – 24	-	-	-	-

Продовження додатку В

Мортрансбанк Одеська область, м.Ильичевск	Ні	Так	Опер. день	800	50	1	1
Мрія АКБ м. Київ	Так	Ні	-	375	75	-	-
Муніципальний АБ м. Запоріжжя	Ні	Ні	0 – 24	200	20	1	1
Надра АКБ м. Київ	Ні	Так	-	-	-	-	-
ОЛБанк АКБ м. Київ	Так	Ні	Опер. день	300	50	0,5	1
Південний АБ філіал м. Кривий Ріг	Ні	Ні	9 – 16	-	-	-	-
Поликомбанк АК м. Чернігов	-	-	-	-	-	-	-
Приватбанк КБ м. Дніпропетровськ	Так	Так	9 – 24	0	59	-	-
Промекономбанк АК м. Донецьк	Так	Ні	-	-	-	-	-
Реал Банк АК м. Харків	-	Ні	9 – 15	-	-	0,4%	0,4%
Старокиївський банк АБ м. Київ	Ні	Ні	9 – 18	450	150	0	0
Таврика АБ м. Севастополь и Харківський ф-л	Ні	Ні	8 – 21	-	-	-	-
Український Кредитний Банк ЗАО м. Київ	Ні	Ні	8 – 16	200	100	-	-
Український Кредитний Банк Львівський філіал	Ні	Ні	8 – 15 ³⁰	0	100	0	0
Укрпромбанк м. Київ	Так	Так	9 – 20	96	100	1	1
Укрсоцбанк АКБ м. Дніпропетровське відділення	Ні	Ні	9 – 13 ³⁰	250	80	1,70	-
Укрсоцбанк АКБ Київ	Так	Ні	Опер. день	120	50	1	1
Укрексімбанк ОАО	Ні	Ні	9 - 16	0	10\$	-	-
Фінанси і кредит КБ м. Київ	Ні	Ні	0 – 24	1	50\$	0,8	0,8
Форум АКБ м. Київ	Так	Так	0 – 24	0	-	-	-
Еталон АБ м. Київ	Так	Ні	Опер. день	0	100	0	1

Додаток Д

Українські банки, що надають обслуговування за допомогою Інтернет-Клієнт-Банк

Банк	Інтернет адреса (URL)	Назва системи	Примітки
Всеукраїнський акціонерний банк "Вабанк", м. Київ	http://www.vabank.com.ua/	Інтернет-банкінг	По картковим рахункам VISA, EuroCard/MasterCard, Cirrus/Maestro
АБ "Ікар-Банк" м. Донецьк	http://www.ikarbank.com/	Домашній банк	Всі види платежів. Вхід до системи на сайті відсутній
КБ "Класик", м. Дніпропетровськ	http://www.classicbank.com.ua/	Classik On-line	Всі види платежів. Вхід до системи на сайті відсутній
Кредитпромбанк	http://www.kreditprombank.com/	Internet клієнт-банк	Лише інформація по рахунку
АКБ "Львів"	http://www.bank.lviv.ua/	Інтернет банк	Повне обслуговування
КБ "ПриватБанк", м. Дніпропетровськ	http://www.privbank.com/	Приват24	Повне обслуговування для фізичних осіб
Перший Український Міжнародний Банк, м. Донецьк	http://www.fuib.com/	HomeBanking	Лише інформація по рахунку
АКБ "Форум", м. Київ	http://www.forum.com.ua/	Клієнт-Банк	Повне обслуговування

Додаток Е

Вибірковий огляд видів дистанційного обслуговування у банках України

Банк	Платіжні картки			Теле-банкінг	Мобільний банкінг
	Види	Зарплатні	Корпоративні		
Аваль АППБ Дніпропетровська обласна дирекція	Visa int., EC/MC, Cirrus/Maestro	Так	Так	Ні	Ні
Аваль АППБ Київ	Visa int., Master Card int.	Так	Так	Так	Так
Авіатек АКБ м. Київ	Visa int., Europay int.	Ні	Ні	Ні	Ні
АЖЮ АБ м. Київ	Visa int., Europay int. УкрКарт	Ні	Ні	Ні	Ні
ВАБанк АО м. Київ	Visa int., Europay int., American Express	Так	Так	Так	Так
Східно- Європейський банк АКБ м. Київ	-	-	-	Так	Так
Грант АБУББ г. Харків	Visa int., Europay int.	Ні	Ні	Ні	Ні
Донеччина АБ г. Донецьк	Visa int., Europay int. УкрКарт	Так	Так	Так	Так
Електрон Банк АК м. Львів	Visa int., Europay int., American Express	Ні	Ні	Так	Так
Земельний Капітал КБ г. Дніпропетровськ	Visa int., Europay int.	Так	Так	Так	Так
Ікар-Банк АБ г. Донецьк	Visa int., Europay int. Cirrus/Maestro Domestic	Так	Так	Так	Так
Інтеграл-Банк АКБ г. Київ	Visa int., Europay int.	Ні	Ні	Ні	Ні
Класик КБ г. Дніпропетровськ	-	-	-	Так	Так
Кредит-Дніпро АБ г. Дніпропетровськ	Europay int., Cirrus/Maestro, “Кредит-Днепр”	Ні	Ні	Так	Так
Кредитпромбанк	Europay int., Cirrus/Maestro	Так	Ні	Так	Так
Мортрансбанк Одеська область, м. Ільчевськ	Власні картки, Visa int., Europay int.	Так	Так	Так	Так
Мрія АКБ м. Київ	Eurocard/MasterCard, Maestro/Cirrus, Visa TravelMoney HCMЭП	Так	Так	Ні	Ні
Муниципальный АБ м. Запорожжя	Visa int., Europay int.	Ні	Ні	Ні	Ні
Надра АКБ м. Київ	Visa int., Europay int. Maestro/Cirrus, American Express	Так	Ні	Ні	Так (по картковим рахункам)

Продовження додатку Е

ПИБ Запорізьке центральне відділення	Visa int., Europay int.	Так	Ні	Ні	Ні
Південний АБ філіал г. Кривий Ріг	EuroCard/MasterCard Cirrus/Maestro	Ні	Ні	Ні	Ні
Правекс м. Київ	Visa int., Europay int.	Так	Так	Так	Так
Прем'єрбанк АКБ м. Дніпропетровськ	Visa int., Europay int.	Ні	Ні	Так	Так
Приватбанк КБ м. Дніпропетровськ	Visa int., Europay int.	Так	Так	Так	Так
Реал Банк АК м. Харків	Visa int., Europay int. Cirrus/Maestro Domestic	Так	Ні	Ні	Ні
Ощадбанк	Visa int., Europay int.	Так	Ні	Ні	Ні
Старокиївський банк АБ м. Київ	Visa int., Europay int.	Так	Ні	Так	Так
Трансбанк АКБ м. Київ	Visa int., Europay int. Cirrus/Maestro	Так	Ні	Ні	Ні
Український банк торгового співробітництва г. Харків	Visa int., Europay int. Cirrus/Maestro	Так	Так	Ні	Ні
Український Кредитний Банк ЗАО м. Київ	Visa int.	Так	Так	Ні	Ні
Український Кредитний Банк Львівський філіал	Visa int. American Express	Так	Ні	Ні	Ні
Укргазбанк АБ м. Київ	ЕС/МС, Cirrus/Maestro, “Енергія”, “УкрКарт”	Так	Ні	Ні	Ні
Укрінбанк АО м. Київ	-	-	-	Так	Ні
Укрпромбанк м. Київ	Visa int., Europay int.	Так	Ні	Ні	Ні
Український професійний банк	Visa int., Europay int., УкрКарт	-	-	-	-
Укрсоцбанк АКБ Київ	Visa int.	Так	Ні	Ні	Ні
Укрексімбанк ОАО	Visa int., Europay int.	Ні	Ні	Так	Так
Фінанси и кредит КБ м. Київ	Visa int., Europay int.	Так	Так	Ні	Ні
Фінбанк АКБ г. Одеса	Visa int.	-	-	Ні	Ні
Форум АКБ м. Київ	Visa int., Europay int.	-	-	Ні	Ні
Южкомбанк АКБ Дніпропетровськ	Visa int., Europay int. Union Card	-	-	-	-



Додаток Ж

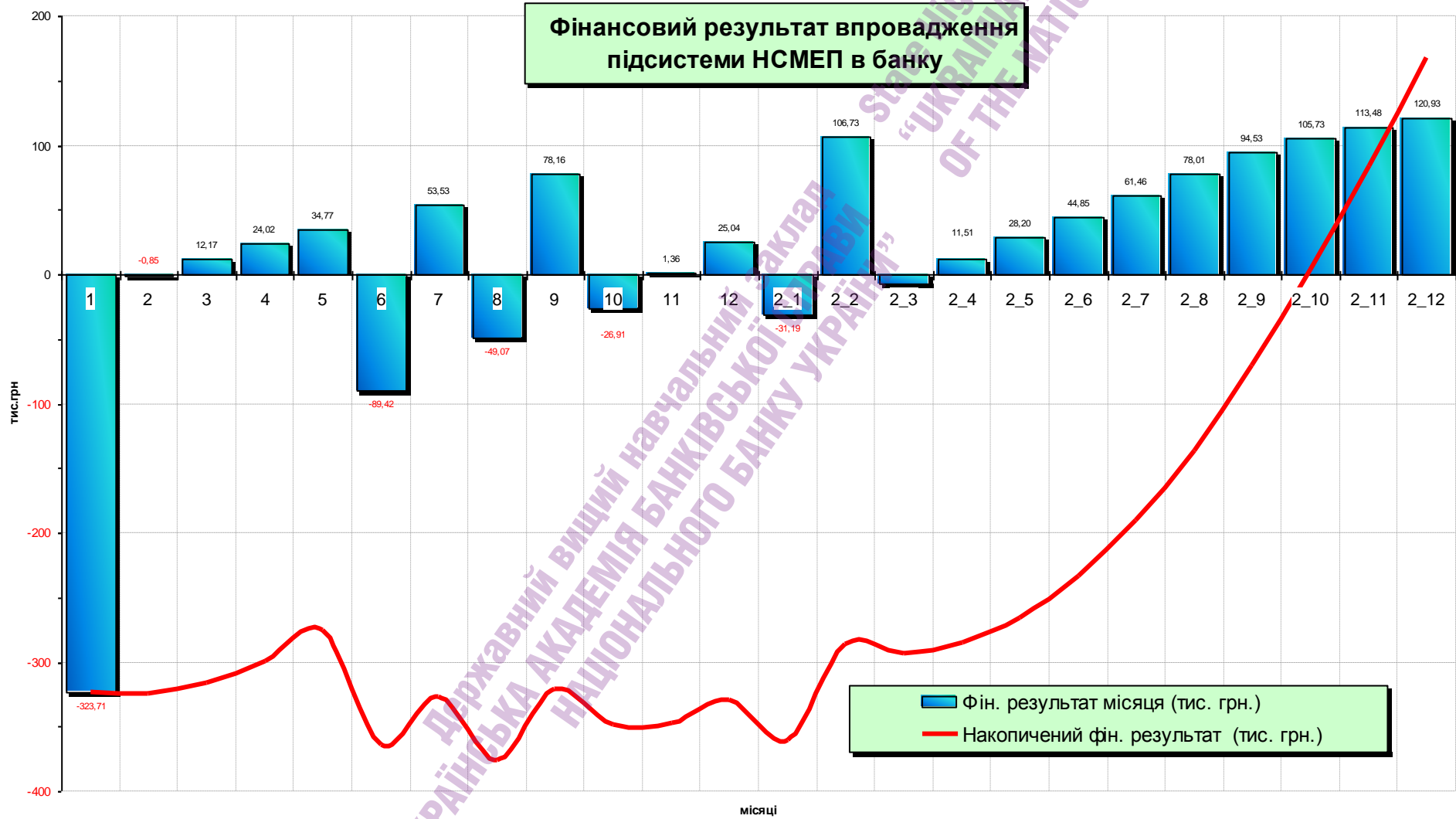
Порівняльний аналіз платіжних систем

	Системи на основі технології смарт-карт	Системи на основі електронної (цифрової) готівки
Платіжна система	НСМЕП (Україна)	PayCash (Росія) WebMoney
Анонімність платежу	Придбання смарт-картки (електронного гаманця) без відкриття рахунку	Наявність у банках анонімних рахунків клієнтів (PayCash) не допускається законодавством України
Офф-лайнний режим роботи	інтернет-термінал продавця приймає платежі клієнта без авторизації в банку. В кінці проводиться інкасація в банк	Он-лайнний режим – необхідність авторизації кожного платежу
Низька вартість транзакцій	Забезпечують	Забезпечують
Проведення мікроплатежів	Забезпечують	Забезпечують
Універсальність платіжних інструментів	Забезпечують оплату в торговій мережі, сфері послуг, отримання готівки в банкоматах, застосування в зарплатних проектах, спеціальні додатки для бонусних систем, страхових компаній	Тільки інтернет-платежі
Інтегрованість у різні торгові системи	Забезпечують	Забезпечують
Застосування для інтернет-банкінгу	Забезпечують	Не застосовуються
Безпека зберігання грошей в електронному гаманцеві	Висока надійність, відсутня можливість копіювання	Електронний гаманець організований на комп'ютері клієнта. Допускається можливість копіювання



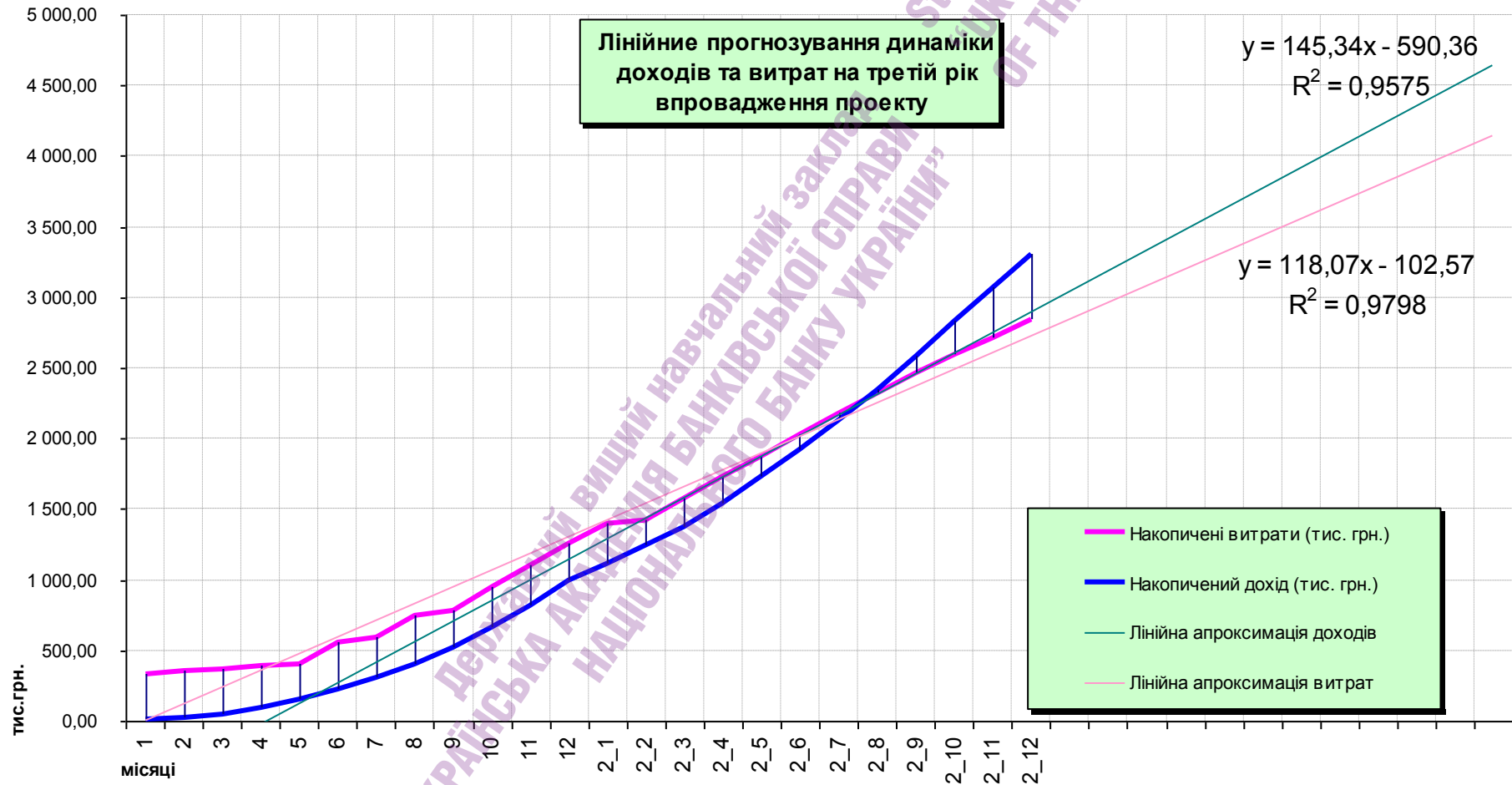
Додаток 3

Фінансовий результат впровадження підсистеми НСМЕП в банку



Додаток К

Прогнозування динаміки доходів та витрат



Додаток Л

План – графік емісії карток, встановлення терміналів та банкоматів

По місяцях	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	2_1	2_2	2_3	2_4	2_5	2_6	2_7	2_8	2_9	2_10	2_11	2_12
Кількість емітуємих карток (на місяць)	200	500	500	800	800	800	1000	1000	1000	1200	1200	1200	1500	1500	1500	2000	2000	2000	2000	2000	2000	1500	1000	800
Всього в роботі карток	200	700	1200	2000	2800	3600	4600	5600	6600	7800	9000	10200	11700	13200	14700	16700	18700	20700	22700	24700	26700	28200	29200	30000
Кількість встановлених терміналів (на місяць)	6	2				6	6	2	10	10	6	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Всього в роботі терміналів	6	8	8	8	8	14	20	22	32	42	48	52	56	60	64	68	72	76	80	84	88	92	96	100
Кількість встановлених банкоматів (на місяць)	1					1		1		1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Всього в роботі банкоматів	1	1	1	1	1	2	2	3	3	4	5	6	7	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17



Державний вищий навчальний заклад
 «УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ»
 НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

Додаток М

Розраховані припущення по сумах та кількості трансакцій на місяць

По місяцях	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	2_1	2_2	2_3	2_4	2_5	2_6	2_7	2_8	2_9	2_10	2_11	2_12
Операції емітента (кількість)																								
Завантаження з рахунка (в місяць/картку)	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Завантаження готівкою (в місяць/картку)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Платежі з рахунка (в місяць/картку)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Платежі з картки (в місяць/картку)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Отримання готівки з картки (в місяць/картку)	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
Отримання готівки з рахунка (в місяць/картку)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Загалом на одну картку	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Середня сума за операцією																								
Завантаження з рахунка (грн./картку)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Завантаження готівкою (грн./картку)	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Платежі з рахунка (грн./картку)	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Платежі з картки (грн./картку)	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Отримання готівки з картки (грн./картку)	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Отримання готівки з рахунка (грн./картку)	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Середня сума на картку	425	425	425	425	425	425	425	425	425	425	425	425	131	131	131	131	131	131	131	131	131	131	131	131
Локалізація операцій																								
Внутрішньобанківських	80%	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
Міжбанківських	18%	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Міжрегіональних	2%	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Контроль обсягу операцій (%)	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Послуги екваера (кількість/термінал)																								
Завантажень з рахунка	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Завантажень готівкою	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30

Продовження додатку М

Платежів з рахунка	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Платежів картою	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Видачі готівки за картою	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Видачі готівки за рахунком	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Розрахована сума послуг екваєра	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690
Нормативні параметри																									
Норматив резервування по вкладах	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
Ставка оподаткування прибутку	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%



Державний вищий навчальний заклад
 «УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
 НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ»

Додаток Н

Розрахунок загальних процентних витрат/доходів від залучення та кредитування коштів за картковими рахунками

По місяцях	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	2_1	2_2	2_3	2_4	2_5	2_6	2_7	2_8	2_9	2_10	2_11	2_12
Середнє поповнення рахунка (грн/міс)	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00
Залишок на картрахунках (%)	0	10%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%
% по залишку (%)	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
% з кредитування	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
Залучені кошти (тис. грн.)	0	25	126	210	294	378	483	588	693	819	945	1 071	1 229	1 386	1 544	1 754	1 964	2 174	2 384	2 594	2 804	2 961	3 066	3 150
Приведене резервування (тис грн.)	0	4	19	32	44	57	72	88	104	123	142	161	184	208	232	263	295	326	358	389	421	444	460	473
Залишок пасиву (тис. грн.)	0	21	107	179	250	321	411	500	589	696	803	910	1 044	1 178	1 312	1 490	1 669	1 847	2 026	2 204	2 383	2 517	2 606	2 678
Витрати за процентами (тис.грн)	0	0	3	4	6	8	10	12	14	16	19	21	25	28	31	35	39	43	48	52	56	59	61	63
Доходи за процентами (тис.грн.)	0	2	9	14	20	26	33	40	47	56	64	73	84	94	105	119	134	148	162	176	191	201	208	214
Процентний прибуток (тис.грн.)	0	1	6	10	14	18	23	28	33	39	45	51	59	67	74	84	94	104	114	124	135	142	147	151



Додаток П
Ставки комісійних (згідно тарифів)

По місяцях	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	2_1	2_2	2_3	2_4	2_5	2_6	2_7	2_8	2_9	2_10	2_11	2_12	
Завантаження з рахунка (у банкоматі)																									
Емітент	0,20%	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	
Процесинг	3,00%	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	
Еквайр	3,00%	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	
У власному банку	0,00%	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
Завантаження готівкою в касі (через BSTтермінал)																									
Емітент	0,30%	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	
Процесинг	1,00%	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	
Еквайр	0,70%	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	
У власному банку	0,00%	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
Платіж з рахунка																									
Емітент	0,30%	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	
Процесинг	1,00%	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	
Еквайр	0,70%	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	
У власному банку	1,00%	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	
Платіж за допомогою картки (через термінал/банкомат)																									
Емітент	0,30%	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	
Процесинг	0,20%	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	
Еквайр	0,70%	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	
У власному банку	1,00%	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	
Видача готівки за картою (через BSTтермінал/банкомат)																									
Емітент	0,30%	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	
Процесинг	0,20%	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	
Еквайр	0,70%	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	
У власному банку	0,50%	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	
Видача готівки з рахунка (у касі)																									
Емітент	0,50%	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	
Процесинг	1,00%	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	
Еквайр	1,00%	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	
У власному банку	0,50%	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	

Додаток Р

Розрахунок витрат пов'язаних з обслуговуванням в системі НСМЕП

Місяці	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	2_1	2_2	2_3	2_4	2_5	2_6	2_7	2_8	2_9	2_10	2_11	2_12
За послуги розрахункового банку	0,6	2,1	3,6	6,0	8,4	10,8	13,8	16,8	19,8	23,4	27,0	30,6	79,0	89,1	99,2	112,7	126,2	139,7	153,2	166,7	180,2	190,4	197,1	202,5
В т.ч. за розрахунки (0,05% від обсягі міжбанк. розр)	0,6	2,1	3,6	6,0	8,4	10,8	13,8	16,8	19,8	23,4	27,0	30,6	79,0	89,1	99,2	112,7	126,2	139,7	153,2	166,7	180,2	190,4	197,1	202,5
За послуги Головного ПрЦ в т.ч.	385,6	777,0	778,4	1170,6	1172,8	1175,1	1437,9	1440,7	1443,5	1706,8	1710,2	1713,6	2334,7	2368,0	2401,3	3095,7	3140,1	3184,5	3228,9	3273,3	3317,7	2701,0	2073,2	1831,0
За підготовку карт	260,0	650,0	650,0	1040,0	1040,0	1040,0	1300,0	1300,0	1300,0	1560,0	1560,0	1560,0	1950,0	1950,0	1950,0	2600,0	2600,0	2600,0	2600,0	2600,0	2600,0	1950,0	1300,0	1040,0
За супроводження ПЗ СА	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0
За транзакції*	0,6	2,0	3,4	5,6	7,8	10,1	12,9	15,7	18,5	21,8	25,2	28,6	259,7	293,0	326,3	370,7	415,1	459,5	503,9	548,3	592,7	626,0	648,2	666,0
За завантаження з рахунку	0,2	0,8	1,4	2,4	3,4	4,3	5,5	6,7	7,9	9,4	10,8	12,2	105,3	118,8	132,3	150,3	168,3	186,3	204,3	222,3	240,3	253,8	262,8	270,0
За завантаження готівкою	0,0	0,1	0,2	0,4	0,6	0,7	0,9	1,1	1,3	1,6	1,8	2,0	23,4	26,4	29,4	33,4	37,4	41,4	45,4	49,4	53,4	56,4	58,4	60,0
За платежі з рахунку	0,0	0,1	0,2	0,4	0,6	0,7	0,9	1,1	1,3	1,6	1,8	2,0	23,4	26,4	29,4	33,4	37,4	41,4	45,4	49,4	53,4	56,4	58,4	60,0
За платежі з картки	0,2	0,6	1,0	1,6	2,2	2,9	3,7	4,5	5,3	6,2	7,2	8,2	70,2	79,2	88,2	100,2	112,2	124,2	136,2	148,2	160,2	169,2	175,2	180,0
За видачу готівки за картою	0,0	0,1	0,2	0,4	0,6	0,7	0,9	1,1	1,3	1,6	1,8	2,0	14,0	15,8	17,6	20,0	22,4	24,8	27,2	29,6	32,0	33,8	35,0	36,0
За видачу готівки з рахунка	0,0	0,1	0,2	0,4	0,6	0,7	0,9	1,1	1,3	1,6	1,8	2,0	23,4	26,4	29,4	33,4	37,4	41,4	45,4	49,4	53,4	56,4	58,4	60,0

Продовження додатку М

За послуги Рег. ПрЦ в т.ч.	255,0	267,6	280,2	300,4	320,6	340,7	365,9	391,1	416,3	446,6	476,8	507,0	769,5	836,1	902,7	991,5	1080,3	1169,1	1257,9	1346,7	1435,5	1502,1	1546,5	1582,0
За обслуговування	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0
За транзакції*	5,0	17,6	30,2	50,4	70,6	90,7	115,9	141,1	166,3	196,6	226,8	257,0	519,5	586,1	652,7	741,5	830,3	919,1	1007,9	1096,7	1185,5	1252,1	1296,5	1332,0
За завантаження з рахунку	2,2	7,6	13,0	21,6	30,2	38,9	49,7	60,5	71,3	84,2	97,2	110,2	210,6	237,6	264,6	300,6	336,6	372,6	408,6	444,6	480,6	507,6	525,6	540,0
За завантаження готівкою	0,4	1,3	2,2	3,6	5,0	6,5	8,3	10,1	11,9	14,0	16,2	18,4	46,8	52,8	58,8	66,8	74,8	82,8	90,8	98,8	106,8	112,8	116,8	120,0
За платежі з рахунку	0,4	1,3	2,2	3,6	5,0	6,5	8,3	10,1	11,9	14,0	16,2	18,4	46,8	52,8	58,8	66,8	74,8	82,8	90,8	98,8	106,8	112,8	116,8	120,0
За платежі з картки	1,4	5,0	8,6	14,4	20,2	25,9	33,1	40,3	47,5	56,2	64,8	73,4	140,4	158,4	176,4	200,4	224,4	248,4	272,4	296,4	320,4	338,4	350,4	360,0
За видачу готівки за картою	0,4	1,3	2,2	3,6	5,0	6,5	8,3	10,1	11,9	14,0	16,2	18,4	28,1	31,7	35,3	40,1	44,9	49,7	54,5	59,3	64,1	67,7	70,1	72,0
За видачу готівки з рахунка	0,4	1,3	2,2	3,6	5,0	6,5	8,3	10,1	11,9	14,0	16,2	18,4	46,8	52,8	58,8	66,8	74,8	82,8	90,8	98,8	106,8	112,8	116,8	120,0
Всього затрат на процесинг	641,2	1046,7	1062,2	1477,0	1501,8	1526,6	1817,6	1848,6	1879,6	2176,8	2214,0	2251,2	3183,2	3293,2	3403,2	4199,9	4346,6	4493,3	4640,0	4786,7	4933,4	4393,5	3816,8	3615,5
в т.ч. включаються до витрат банку	635,6	1027,1	1028,6	1421,0	1423,4	1425,8	1688,8	1691,8	1694,8	1958,4	1962,0	1965,6	2404,0	2414,1	2424,2	3087,7	3101,2	3114,7	3128,2	3141,7	3155,2	2515,4	1872,1	1617,5
в т.ч. не входять до витрат банку	5,6	19,6	33,6	56,0	78,4	100,8	128,8	156,8	184,8	218,4	252,0	285,6	779,2	879,1	979,0	1112,2	1245,4	1378,6	1511,8	1645,0	1778,2	1878,1	1944,7	1998,0



Додаток С

Помісячний розрахунок загальних обсягів транзакцій за даними плану емісії та середніми обсягами операцій (припущеннями)

По місяцях	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	2_1	2_2	2_3	2_4	2_5	2_6	2_7	2_8	2_9	2_10	2_11	2_12
Операції емітента (кількість транзакцій)	6000	21000	36000	60000	84000	108000	138000	168000	198000	234000	270000	306000	526500	594000	661500	751500	841500	931500	1021500	1111500	1201500	1269000	1314000	1350000
Завантаження з рахунка (в місяць/картку)	400	1400	2400	4000	5600	7200	9200	11200	13200	15600	18000	20400	35100	39600	44100	50100	56100	62100	68100	74100	80100	84600	87600	90000
Завантаження готівкою (в місяць/картку)	200	700	1200	2000	2800	3600	4600	5600	6600	7800	9000	10200	23400	26400	29400	33400	37400	41400	45400	49400	53400	56400	58400	60000
Платежі з рахунка (в місяць/картку)	200	700	1200	2000	2800	3600	4600	5600	6600	7800	9000	10200	23400	26400	29400	33400	37400	41400	45400	49400	53400	56400	58400	60000
Платежі з картки (в місяць/картку)	4000	14000	24000	40000	56000	72000	92000	112000	132000	156000	180000	204000	351000	396000	441000	501000	561000	621000	681000	741000	801000	846000	876000	900000
Отримання готівки з картки (в місяць/картку)	1000	3500	6000	10000	14000	18000	23000	28000	33000	39000	45000	51000	70200	79200	88200	100200	112200	124200	136200	148200	160200	169200	175200	180000
Отримання готівки з рахунка (в місяць/картку)	200	700	1200	2000	2800	3600	4600	5600	6600	7800	9000	10200	23400	26400	29400	33400	37400	41400	45400	49400	53400	56400	58400	60000
В тому числі внутрішньобанківських	4800	16800	28800	48000	67200	86400	110400	134400	158400	187200	216000	244800	368550	415800	463050	526050	589050	652050	715050	778050	841050	888300	919800	945000
Завантаження з рахунка (в місяць/картку)	320	1120	1920	3200	4480	5760	7360	8960	10560	12480	14400	16320	24570	27720	30870	35070	39270	43470	47670	51870	56070	59220	61320	63000
Завантаження готівкою (в місяць/картку)	160	560	960	1600	2240	2880	3680	4480	5280	6240	7200	8160	16380	18480	20580	23380	26180	28980	31780	34580	37380	39480	40880	42000
Платежі з рахунка (в місяць/картку)	160	560	960	1600	2240	2880	3680	4480	5280	6240	7200	8160	16380	18480	20580	23380	26180	28980	31780	34580	37380	39480	40880	42000
Платежі з картки (в місяць/картку)	3200	11200	19200	32000	44800	57600	73600	89600	105600	124800	144000	163200	245700	277200	308700	350700	392700	434700	476700	518700	560700	592200	613200	630000
Отримання готівки з картки (в місяць/картку)	800	2800	4800	8000	11200	14400	18400	22400	26400	31200	36000	40800	49140	55440	61740	70140	78540	86940	95340	103740	112140	118440	122640	126000
Отримання готівки з рахунка (в місяць/картку)	160	560	960	1600	2240	2880	3680	4480	5280	6240	7200	8160	16380	18480	20580	23380	26180	28980	31780	34580	37380	39480	40880	42000
В тому числі міжбанківських	1080	3780	6480	10800	15120	19440	24840	30240	35640	42120	48600	55080	105300	118800	132300	150300	168300	186300	204300	222300	240300	253800	262800	270000
Завантаження з рахунка (в місяць/картку)	72	252	432	720	1008	1296	1656	2016	2376	2808	3240	3672	7020	7920	8820	10020	11220	12420	13620	14820	16020	16920	17520	18000
Завантаження готівкою (в місяць/картку)	36	126	216	360	504	648	828	1008	1188	1404	1620	1836	4680	5280	5880	6680	7480	8280	9080	9880	10680	11280	11680	12000
Платежі з рахунка (в місяць/картку)	36	126	216	360	504	648	828	1008	1188	1404	1620	1836	4680	5280	5880	6680	7480	8280	9080	9880	10680	11280	11680	12000
Платежі з картки (в місяць/картку)	720	2520	4320	7200	10080	12960	16560	20160	23760	28080	32400	36720	70200	79200	88200	100200	112200	124200	136200	148200	160200	169200	175200	180000
Отримання готівки з картки (в місяць/картку)	180	630	1080	1800	2520	3240	4140	5040	5940	7020	8100	9180	14040	15840	17640	20040	22440	24840	27240	29640	32040	33840	35040	36000
Отримання готівки з рахунка (в місяць/картку)	36	126	216	360	504	648	828	1008	1188	1404	1620	1836	4680	5280	5880	6680	7480	8280	9080	9880	10680	11280	11680	12000

Продовження додатку С

В тому числі міжрегіональних	120	420	720	1200	1680	2160	2760	3360	3960	4680	5400	6120	52650	59400	66150	75150	84150	93150	102150	111150	120150	126900	131400	135000
Завантаження з рахунка (в місяць/картку)	8	28	48	80	112	144	184	224	264	312	360	408	3510	3960	4410	5010	5610	6210	6810	7410	8010	8460	8760	9000
Завантаження готівкою (в місяць/картку)	4	14	24	40	56	72	92	112	132	156	180	204	2340	2640	2940	3340	3740	4140	4540	4940	5340	5640	5840	6000
Платежі з рахунка (в місяць/картку)	4	14	24	40	56	72	92	112	132	156	180	204	2340	2640	2940	3340	3740	4140	4540	4940	5340	5640	5840	6000
Платежі з картки (в місяць/картку)	80	280	480	800	1120	1440	1840	2240	2640	3120	3600	4080	35100	39600	44100	50100	56100	62100	68100	74100	80100	84600	87600	90000
Отримання готівки з картки (в місяць/картку)	20	70	120	200	280	360	460	560	660	780	900	1020	7020	7920	8820	10020	11220	12420	13620	14820	16020	16920	17520	18000
Отримання готівки з рахунка (в місяць/картку)	4	14	24	40	56	72	92	112	132	156	180	204	2340	2640	2940	3340	3740	4140	4540	4940	5340	5640	5840	6000
Операції еквасра (кількість транзакцій)	4140	5520	5520	5520	5520	9660	13800	15180	22080	28980	33120	35880	41440	44400	47360	50320	53280	56240	59200	62160	65120	68080	71040	74000
Завантаження з рахунка (в місяць/картку)	300	400	400	400	400	700	1000	1100	1600	2100	2400	2600	3360	3600	3840	4080	4320	4560	4800	5040	5280	5520	5760	6000
Завантаження готівкою (в місяць/картку)	120	160	160	160	160	280	400	440	640	840	960	1040	1680	1800	1920	2040	2160	2280	2400	2520	2640	2760	2880	3000
Платежі з рахунка (в місяць/картку)	300	400	400	400	400	700	1000	1100	1600	2100	2400	2600	3360	3600	3840	4080	4320	4560	4800	5040	5280	5520	5760	6000
Платежі з картки (в місяць/картку)	3000	4000	4000	4000	4000	7000	10000	11000	16000	21000	24000	26000	28000	30000	32000	34000	36000	38000	40000	42000	44000	46000	48000	50000
Отримання готівки з картки (в місяць/картку)	300	400	400	400	400	700	1000	1100	1600	2100	2400	2600	3360	3600	3840	4080	4320	4560	4800	5040	5280	5520	5760	6000
Отримання готівки з рахунка (в місяць/картку)	120	160	160	160	160	280	400	440	640	840	960	1040	1680	1800	1920	2040	2160	2280	2400	2520	2640	2760	2880	3000
В тому числі внутрішньобанківських	3312	4416	4416	4416	4416	7728	11040	12144	17664	23184	26496	28704	29008	31080	33152	35224	37296	39368	41440	43512	45584	47656	49728	51800
Завантаження з рахунка (в місяць/картку)	240	320	320	320	320	560	800	880	1280	1680	1920	2080	2352	2520	2688	2856	3024	3192	3360	3528	3696	3864	4032	4200
Завантаження готівкою (в місяць/картку)	96	128	128	128	128	224	320	352	512	672	768	832	1176	1260	1344	1428	1512	1596	1680	1764	1848	1932	2016	2100
Платежі з рахунка (в місяць/картку)	240	320	320	320	320	560	800	880	1280	1680	1920	2080	2352	2520	2688	2856	3024	3192	3360	3528	3696	3864	4032	4200
Платежі з картки (в місяць/картку)	2400	3200	3200	3200	3200	5600	8000	8800	12800	16800	19200	20800	19600	21000	22400	23800	25200	26600	28000	29400	30800	32200	33600	35000
Отримання готівки з картки (в місяць/картку)	240	320	320	320	320	560	800	880	1280	1680	1920	2080	2352	2520	2688	2856	3024	3192	3360	3528	3696	3864	4032	4200
Отримання готівки з рахунка (в місяць/картку)	96	128	128	128	128	224	320	352	512	672	768	832	1176	1260	1344	1428	1512	1596	1680	1764	1848	1932	2016	2100
В тому числі міжбанківських	745,2	993,6	993,6	993,6	993,6	1738,8	2484	2732,4	3974,4	5216,4	5961,6	6458,4	8288	8880	9472	10064	10656	11248	11840	12432	13024	13616	14208	14800
Завантаження з рахунка (в місяць/картку)	54	72	72	72	72	126	180	198	288	378	432	468	672	720	768	816	864	912	960	1008	1056	1104	1152	1200
Завантаження готівкою (в місяць/картку)	21,6	28,8	28,8	28,8	28,8	50,4	72	79,2	115,2	151,2	172,8	187,2	336	360	384	408	432	456	480	504	528	552	576	600

Продовження додатку С

Платежі з рахунка (в місяць/картку)	54	72	72	72	72	126	180	198	288	378	432	468	672	720	768	816	864	912	960	1008	1056	1104	1152	1200
Платежі з картки (в місяць/картку)	540	720	720	720	720	1260	1800	1980	2880	3780	4320	4680	5600	6000	6400	6800	7200	7600	8000	8400	8800	9200	9600	10000
Отримання готівки з картки (в місяць/картку)	54	72	72	72	72	126	180	198	288	378	432	468	672	720	768	816	864	912	960	1008	1056	1104	1152	1200
Отримання готівки з рахунка (в місяць/картку)	21,6	28,8	28,8	28,8	28,8	50,4	72	79,2	115,2	151,2	172,8	187,2	336	360	384	408	432	456	480	504	528	552	576	600
В тому числі міжрегіональних	82,8	110,4	110,4	110,4	110,4	193,2	276	303,6	441,6	579,6	662,4	717,6	4144	4440	4736	5032	5328	5624	5920	6216	6512	6808	7104	7400
Завантаження з рахунка (в місяць/картку)	6	8	8	8	8	14	20	22	32	42	48	52	336	360	384	408	432	456	480	504	528	552	576	600
Завантаження готівкою (в місяць/картку)	2,4	3,2	3,2	3,2	3,2	5,6	8	8,8	12,8	16,8	19,2	20,8	168	180	192	204	216	228	240	252	264	276	288	300
Платежі з рахунка (в місяць/картку)	6	8	8	8	8	14	20	22	32	42	48	52	336	360	384	408	432	456	480	504	528	552	576	600
Платежі з картки (в місяць/картку)	60	80	80	80	80	140	200	220	320	420	480	520	2800	3000	3200	3400	3600	3800	4000	4200	4400	4600	4800	5000
Отримання готівки з картки (в місяць/картку)	6	8	8	8	8	14	20	22	32	42	48	52	336	360	384	408	432	456	480	504	528	552	576	600
Отримання готівки з рахунка (в місяць/картку)	2,4	3,2	3,2	3,2	3,2	5,6	8	8,8	12,8	16,8	19,2	20,8	168	180	192	204	216	228	240	252	264	276	288	300
Середня кількість транзакцій за хвилину	0	1	1	2	2	3	4	4	5	6	7	8	13	15	16	19	21	23	25	27	29	31	32	33



Державний вищий навчальний заклад
 "УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ БАНКІВСЬКОЇ СЛУЖБИ"
 НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

Додаток Т

Розрахунок витрат/доходів від впровадження елементів НСМЕП в комерційному банку

Витрати по місяцях	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	2_1	2_2	2_3	2_4	2_5	2_6	2_7	2_8	2_9	2_10	2_11	2_12
Постійні (разові) грн.																								
На комп'ютерне обладнання	65000,0	Включає 2 сервера та 5 АРМів																						
На системне обладнання та ПЗ	100700,0	Включає 4 модуля безпеки, 6 рідерів, програмне забезпечення ОС, СУБД, інше ПЗ банку																						
На придбання банкоматів (127200)	127200,0	0,0	0,0	0,0	0,0	127200,0	0,0	127200,0	0,0	127200,0	127200,0	127200,0	127200,0	0,0	127200,0	127200,0	127200,0	127200,0	127200,0	127200,0	127200,0	127200,0	127200,0	127200,0
На вступ в систему	5000,0																							
Інші постійні витрати	10000,0	Включає комунікаційне обладн., UPS, принтери, витрати на телекомунікації, тощо																						
На придбання терміналів (2000)	12000,0	4000,0	0,0	0,0	0,0	12000,0	12000,0	4000,0	20000,0	20000,0	12000,0	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0
На закупівлю клієнтськ. Карт (14)	2800,0	7000,0	7000,0	11200,0	11200,0	11200,0	14000,0	14000,0	14000,0	16800,0	16800,0	16800,0	21000,0	21000,0	21000,0	28000,0	28000,0	28000,0	28000,0	28000,0	28000,0	21000,0	14000,0	11200,0
Балансова вартість обладнання (грн.)	314900,0	312340,6	305834,6	299464,0	293226,2	426318,3	429438,1	551692,9	560201,1	695732,1	820440,0	938550,3	1054200,3	1040241,3	1153773,1	1264940,0	1373791,3	1480375,2	1584739,0	1686928,9	1786990,1	1884967,1	1980903,3	2074841,1
Амортизація (щомісяця 25% річн.)	6559,4	6506,1	6370,5	6237,8	6107,9	8880,2	8945,2	11491,8	11669,0	14492,1	17089,8	19550,0	21959,0	21668,2	24033,1	26348,7	28616,1	30836,2	33010,1	35138,7	37223,0	39263,9	41262,2	43218,9
Змінні (поточні)																								
На супроводження ПЗ та систем	3000,0	3000,0	3000,0	3000,0	3000,0	3000,0	3000,0	3000,0	3000,0	3000,0	3000,0	3000,0	3000,0	3000,0	3000,0	3000,0	3000,0	3000,0	3000,0	3000,0	3000,0	3000,0	3000,0	3000,0
На фонд оплати праці (3-8 чол.)	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0	8000,0
На оренду ліній телекомунікац.	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0
Інші змінні витрати(20%)	2300,0	2300,0	2300,0	2300,0	2300,0	2300,0	2300,0	2300,0	2300,0	2300,0	2300,0	2300,0	2300,0	2300,0	2300,0	2300,0	2300,0	2300,0	2300,0	2300,0	2300,0	2300,0	2300,0	2300,0
На послуги надані системою НСМЕП	635,6	1027,1	1028,6	1421,0	1423,4	1425,8	1688,8	1691,8	1694,8	1958,4	1962,0	1965,6	2404,0	2414,1	2424,2	3087,7	3101,2	3114,7	3128,2	3141,7	3155,2	2515,4	1872,1	1617,5
Загалом витрат (тис. грн.)	330,6	19,3	15,5	20,2	20,3	156,7	32,5	149,2	37,8	165,3	154,7	148,2	150,4	23,5	148,4	153,7	151,5	149,3	147,1	145,0	142,9	133,3	123,6	118,6
Доходи по місяцях	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	2_1	2_2	2_3	2_4	2_5	2_6	2_7	2_8	2_9	2_10	2_11	2_12
Дохід від емісії карток	5512,80	16670,80	25824,80	42408,00	53291,20	64174,40	81578,40	95182,40	108786,40	128911,20	145236,00	161560,80	108492,90	118748,40	129003,90	152177,90	165851,90	179525,90	193199,90	206873,90	220547,90	221303,40	218640,40	220310,00
Надання картки клієнтам (19)	3800,0	9500,0	9500,0	15200,0	15200,0	15200,0	19000,0	19000,0	19000,0	22800,0	22800,0	22800,0	28500,0	28500,0	28500,0	38000,0	38000,0	38000,0	38000,0	38000,0	38000,0	28500,0	19000,0	15200,0
Проценти по карт рахункам	0,0	1176,0	6048,0	10080,0	14112,0	18144,0	23184,0	28224,0	33264,0	39312,0	45360,0	51408,0	58968,0	66528,0	74088,0	84168,0	94248,0	104328,0	114408,0	124488,0	134568,0	142128,0	147168,0	151200,0
Комісійні за послуги	1712,8	5994,8	10276,8	17128,0	23979,2	30830,4	39394,4	47958,4	56522,4	66799,2	77076,0	87352,8	21024,9	23720,4	26415,9	30009,9	33603,9	37197,9	40791,9	44385,9	47979,9	50675,4	52472,4	53910,0
в т.ч. від загрузок за рахунок	16,0	56,0	96,0	160,0	224,0	288,0	368,0	448,0	528,0	624,0	720,0	816,0	842,4	950,4	1058,4	1202,4	1346,4	1490,4	1634,4	1778,4	1922,4	2030,4	2102,4	2160,0
в т.ч. від загрузок готівкою	6,0	21,0	36,0	60,0	84,0	108,0	138,0	168,0	198,0	234,0	270,0	306,0	421,2	475,2	529,2	601,2	673,2	745,2	817,2	889,2	961,2	1015,2	1051,2	1080,0
в т.ч. від платежів з рахунка	90,8	317,8	544,8	908,0	1271,2	1634,4	2088,4	2542,4	2996,4	3541,2	4086,0	4630,8	2878,2	3247,2	3616,2	4108,2	4600,2	5092,2	5584,2	6076,2	6568,2	6937,2	7183,2	7380,0
в т.ч. від платежів картою	860,0	3010,0	5160,0	8600,0	12040,0	15480,0	19780,0	24080,0	28380,0	33540,0	38700,0	43860,0	2772,9	3128,4	3483,9	3957,9	4431,9	4905,9	5379,9	5853,9	6327,9	6683,4	6920,4	7110,0
в т.ч. від видачі готівки з картки	690,0	2415,0	4140,0	6900,0	9660,0	12420,0	15870,0	19320,0	22770,0	26910,0	31050,0	35190,0	12355,2	13939,2	15523,2	17635,2	19747,2	21859,2	23971,2	26083,2	28195,2	29779,2	30835,2	31680,0
в т.ч. від видачі готівки з рахунка	50,0	175,0	300,0	500,0	700,0	900,0	1150,0	1400,0	1650,0	1950,0	2250,0	2550,0	1755,0	1980,0	2205,0	2505,0	2805,0	3105,0	3405,0	3705,0	4005,0	4230,0	4380,0	4500,0



Продовження додатку Т

Дохід від еквайрингових операцій	1349,4	1799,2	1799,2	1799,2	1799,2	3148,6	4498	4947,8	7196,8	9445,8	10795,2	11694,8	10762,64	11531,4	12300,16	13068,92	13837,68	14606,44	15375,2	16143,96	16912,72	17681,48	18450,24	19219
Від надання терміналів в аренду (160)	960,0	1280,0	1280,0	1280,0	1280,0	2240,0	3200,0	3520,0	5120,0	6720,0	7680,0	8320,0	8960,0	9600,0	10240,0	10880,0	11520,0	12160,0	12800,0	13440,0	14080,0	14720,0	15360,0	16000,0
Комісійні за еквайринг	389,4	519,2	519,2	519,2	519,2	908,6	1298,0	1427,8	2076,8	2725,8	3115,2	3374,8	1802,6	1931,4	2060,2	2188,9	2317,7	2446,4	2575,2	2704,0	2832,7	2961,5	3090,2	3219,0
в т.ч. від загрузок за рахунка	180,0	240,0	240,0	240,0	240,0	420,0	600,0	660,0	960,0	1260,0	1440,0	1560,0	1209,6	1296,0	1382,4	1468,8	1555,2	1641,6	1728,0	1814,4	1900,8	1987,2	2073,6	2160,0
в т.ч. від загрузок готівкою	8,4	11,2	11,2	11,2	11,2	19,6	28,0	30,8	44,8	58,8	67,2	72,8	70,6	75,6	80,6	85,7	90,7	95,8	100,8	105,8	110,9	115,9	121,0	126,0
в т.ч. від платежів з рахунка	21,0	28,0	28,0	28,0	28,0	49,0	70,0	77,0	112,0	147,0	168,0	182,0	105,8	113,4	121,0	128,5	136,1	143,6	151,2	158,8	166,3	173,9	181,4	189,0
в т.ч. від платежів картою	105,0	140,0	140,0	140,0	140,0	245,0	350,0	385,0	560,0	735,0	840,0	910,0	58,8	63,0	67,2	71,4	75,6	79,8	84,0	88,2	92,4	96,6	100,8	105,0
в т.ч. від видачі готівки з картки	63,0	84,0	84,0	84,0	84,0	147,0	210,0	231,0	336,0	441,0	504,0	546,0	282,2	302,4	322,6	342,7	362,9	383,0	403,2	423,4	443,5	463,7	483,8	504,0
в т.ч. від видачі готівки з рахунка	12,0	16,0	16,0	16,0	16,0	28,0	40,0	44,0	64,0	84,0	96,0	104,0	75,6	81,0	86,4	91,8	97,2	102,6	108,0	113,4	118,8	124,2	129,6	135,0
Загалом доходів (тис.грн.)	6,9	18,5	27,6	44,2	55,1	67,3	86,1	100,1	116,0	138,4	156,0	173,3	119,3	130,3	141,3	165,2	179,7	194,1	208,6	223,0	237,5	239,0	237,1	239,5
Накопичені витрати (тис. грн.)	330,58	349,90	365,36	385,54	405,85	562,60	595,14	744,34	782,17	947,44	1 102,11	1 250,32	1 400,77	1 424,31	1 572,71	1 726,44	1 877,93	2 027,21	2 174,33	2 319,33	2 462,26	2 595,51	2 719,12	2 837,72
Накопичений дохід (тис. грн.)	6,86	25,33	52,96	97,16	152,25	219,58	305,65	405,78	521,77	660,12	816,15	989,41	1 108,67	1 238,95	1 380,25	1 545,50	1 725,19	1 919,32	2 127,89	2 350,91	2 588,37	2 827,36	3 064,45	3 303,98
Фін. результат місяця (тис. грн.)	-323,71	-0,85	12,17	24,02	34,77	-89,42	53,53	-49,07	78,16	-26,91	1,36	25,04	-31,19	106,73	-7,09	11,51	28,20	44,85	61,46	78,01	94,53	105,73	113,48	120,93
Податок на прибуток (тис. грн.)	0,00	0,00	3,65	7,21	10,43	0,00	16,06	0,00	23,45	0,00	0,41	7,51	0,00	32,02	0,00	3,45	8,46	13,46	18,44	23,40	28,36	31,72	34,04	36,28
Накопичений фін. результат (тис. грн.)	-323,71	-324,57	-316,05	-299,23	-274,89	-364,31	-326,84	-375,91	-321,20	-348,11	-347,16	-329,63	-360,82	-286,10	-293,19	-285,14	-265,39	-234,00	-190,98	-136,37	-70,20	3,82	83,25	167,91

