**Введение**

Актуальность темы исследования в современных условиях развития мирохозяйственных связей происходит процесс интеграции экономик отдельных государств и изменение условий функционирования платежных систем, что находит свое проявление, прежде всего, в развитии безналичных форм расчетов. Одним из инструментов безналичных расчетов, бурное развитие которого наблюдается в течение последних лет, является банковская карта, его широкое применение одновременно характеризует степень интегрированности банковской системы и общества, развития банковских операций и платежного оборота.

Очевидно, что уровень развития платежных систем позволяет решать весьма актуальную для банковского сектора проблему — поддержание ее ликвидности. В то же время в условиях глобализации мирового финансового пространства происходит втягивание национальных экономик различных стран в мировой финансовый кризис. В этой связи, на современном этапе следует применять экстренные меры, направленные на укрепление устойчивости казахстанской банковской и платежной систем. Нехватка ликвидности, ощущаемая в последнее время, снижает доверие к банковскому сектору, приводит к оттоку депозитов и сворачиванию деловой активности. Все это обуславливает потребность в перестройке денежно-кредитных отношений, в том числе и платежного оборота.

Платежные карты, являющиеся по своей сути инструментом расчетов высокой ликвидности, в полной мере подвержены воздействию кризисных явлений. В связи с этим вопрос о перспективах развития платежного оборота, в том числе на базе широкого применения банковских карт, приобретает особую значимость в современных условиях.

В научном мире платежную карту называют одним из ключевых элементов технологической революции в банковском деле. В этой связи изучение проблем функционирования и расширения границ использования пластиковых карт в Казахстане представляется особенно актуальным и приобретает в настоящее время практическую значимость.

Экономисты называют платежную карту одним из ключевых элементов технологической революции в банковском деле. Поэтому изучение проблем использования и более обширного внедрения пластиковых карт в Казахстане представляется особенно актуальным и приобретает в настоящее время конкретную значимость.

Платежная карта - один из самых динамично развивающихся инновационных банковских продуктов во всем мире, с каждым годом обнаруживаются новые возможности использования данного инструмента расчетов. Стоит отметить, что для Казахстана важны не только изменения самого продукта и новые возможности его использования, но и макроэкономический аспект внедрения платежных карт в оборот. Ведь платежная карта - это не только средство для формирования устойчивых пассивов, она также является одним из самых мощных инструментов, оказывающих влияние на структуру платежного оборота. Поэтому изучение карточных платежных систем на макроуровне и развитие соответствующих теоретических исследований приобрело важное значение для развития экономической науки. Кроме того, стоить отметить высокий уровень интеграции платежных карт в международное экономическое сообщество и непосредственную связь с многочисленными банковскими продуктами: от текущих счетов до паевых инвестиционных фондов. Постоянное расширение использования платежных карт на практике обуславливает необходимость дополнительного теоретического.

В Казахстане, где остро стоит проблема зависимости от международных карточных платежных систем и недостаточной разработанности нормативной базы, регулирующей использование платежных карт, особую актуальность приобретают исследования, направленные на изучение перспектив развития карточного платежного оборота и направлений его совершенствования.

Цель работы - является изучение современного состояния рынка пластиковых карт, исследование зарубежных платежных систем.

Для достижения цели были поставлены следующие задачи

-рассмотреть теоретические основы платежного оборота на базе банковских карт;

-сравнить характеристики зарубежных платежных систем на базе банковских карт;

-рассмотреть и обосновать рекомендации по совершенствованию платежного оборота посредством использования банковских карт.

Объектом исследования является платежный оборот на базе банковских карт.

Предметом исследования являются экономические отношения между субъектами карточных платежных систем, современное состояние и перспективы развития карточного платежного оборота.

Структура дипломной работы состоит из введения, трех глав, заключения, список использованной литературы и приложений.

**Глава 1. Теоретические основы платежного оборота на базе банковских карт**

**1.1 Экономическая природа платежного оборота**

Пластиковая карта – это персонифицированный платежный инструмент, предоставляющий владельцу возможность безналичной оплаты товаров и услуг, а также получения наличных средств в отделениях (филиалах) банков и банковских автоматах (банкоматах). Принимающие карточку предприятия и отделения банков образуют сеть точек обслуживания карточки (или приемную сеть). Банковская карточка – понятие для нашей страны еще новое, а поэтому многие до конца не понимают, что же это такое. Одни говорят о кредитных карточках, другие называют их банковские, третьи – пластиковыми. Однако это далеко не одно и то же.

Скажем, пластиковые карточки называются так из-за материала, из которого они изготовлены. Называя их банковскими, уточняем, кто их эмитирует, т.е. выпускает, их выпускает банк, потому они и называются банковскими. А когда заходит речь о кредитных картах, то подразумевается схема расчетов между держателем карточки и эмитентом.

Считается, что первыми возникли именно кредитные карточки.

Идею кредитной карточки первым выдвинул Эдуард Беллами (Edward Bellamy) в книге "Взгляд в прошлое: 2000--1887" (Looking Backwards: 2000--1887), а первые попытки практического внедрения кредитных карточек из картона делались в США еще в 1920-е гг. предприятиями розничной торговли и нефтяными компаниями. Картонные карточки были недолговечными, поэтому десятилетием спустя начали появляться первые металлические, а затем и пластиковые карточки с тиснением (рельефной печатью). Их обслуживание можно было частично автоматизировать, используя оттиски с вытисненных символов и перенося информацию с карточки на заранее отпечатанные чеки (слипы).

В послевоенные годы появились пластиковые кредитные карточки, которые стали использоваться при покупке бензина и автомобилей, авиабилетов и холодильников и др. В 1958 г. фирма American Express выпустила кредитные "карточки для богатых", и в том же году кредитные карточки пришли, наконец, в банковский мир. Первым эмитентом стал Bank of America из Сан-Франциско, приступивший к выпуску карточек BankAmeriсard. До середины шестидесятых годов система BankAmeriсard была монополистом в этой сфере банковской деятельности, предоставляя на договорной основе свои услуги и другим банкам. Затем чуть ли не все банки США бросились выпускать собственные кредитные карточки. Начался настоящий хаос, в результате которого банки понесли убытки в сотни миллионов долларов. Однако постепенно выкристаллизовались два центра: система Bank of America, впоследствии преобразованная в многоэмитентную систему с широко известным названием Visa, и банковское объединение, получившее после ряда переименований название Mastercard. Не последнюю роль в преодолении хаоса сыграл бурный рост возможностей вычислительной техники и программного обеспечения, благодаря которому удалось создать эффективную автоматизированную систему взаиморасчетов.

Однако такой авторитетный исследователь банковского дела, как Льюис Мэнделл, считает что первой массовой платежной карточной системой стала Diners Club (Дайнерс Клаб ) созданная в 1949 году. В 1950-е годы свыше 100 американских банков начали свои программы кредитных карточек. Именно эта особенность позволила стать Diners Club первой массовой универсальной картой. Впервые возникает посредническая организация, берущая на себя проведение расчетов между клиентами и предприятиями торговли. Всего за год работы компания заключила договоры с 285 коммерческими точками и 35 тысячами держателями карт, с которых взималось 3 доллара в год. Уже в 1951 году годовой оборот составил 6,2 млн. долларов, а чистая прибыль — 61222 доллара. В 1952–1953 годах карточки Diners Club появились в Великобритании, Канаде, Мексике, Кубе.

В шестидесятые же годы появились пластиковые карточки с магнитной полосой, несущей информацию "магнитные карточки", а для обслуживания таких карточек с использованием этой информации были созданы интеллектуальные электронные терминалы, размещаемые в магазинах и на предприятиях сферы услуг. Немного позднее появились банкоматы для выдачи купюр и монет. Удобство этих устройств привлекло к ним клиентов, число которых стало быстро расти, что привело даже к созданию специальных банкоматных карточек без рельефной печати, например Visa Electron для обслуживания в банкоматах и в торговых терминалах и Visa Plus для обслуживания только в банкоматах.

В семидесятые годы платежные системы на основе пластиковых карточек появились в странах Европейского сообщества (система Europay, практически тождественная системе Visa) и Японии, а затем распространились по всему миру, проникнув в конце восьмидесятых годов и в Советский Союз.

Географическая экспансия сопровождалась развитием технологии. Так, в восьмидесятых годах было создано оборудование, позволяющее печатать на карточках цветные рисунки и тексты, а также черно-белые фотографии, а в девяностых годах на карточках стали печатать цветные фотографии и графические изображения в красках, светящихся при облучении в ультрафиолетовой области спектра, и были созданы сканеры для получения цифрового представления подписей и отпечатков пальцев.

Еще в 1974 г. бывший журналист Ролан Морено (Roland Moreno) из Франции запатентовал идею пластиковой карточки с микросхемой, или смарт-карточки, и основал для пропаганды своего изобретения фирму Innovatron. Четырьмя годами раньше аналогичная идея была запатентована в Японии, однако международного патента ее автор, доктор Кунитака Аримура (Kunitaka Arimura) не получил. При поддержке правительства Франции выпуск смарт-карточек был налажен рядом французских фирм еще в конце прошлого десятилетия.

Изобретение, не оцененное вовремя по достоинству в Северной Америке, пришлось как нельзя более, кстати, в других странах. Одна из важнейших характеристик любой системы на базе пластиковых карточек - ее безопасность. А в странах, где платежи с помощью пластиковых карточек уже давно стали повседневностью, потери от разного рода криминальных действий достигают огромных сумм. В целом для магнитных кредитных и дебетовых карточек крупнейших компаний Visa и Mastercard эти потери составляют от 5,5 до 6% общей стоимости операций. Значительная доля таких потерь связана с подделками и кражей карточек. Именно здесь смарт-карточка ставит практически непреодолимый барьер на пути злоумышленников. Поэтому комбинированные карточки с магнитной полосой и микросхемой (национальная система CarteBleu) выпускаются во Франции уже несколько лет.

В странах Центральной (бывшей Восточной) Европы первые международные карточки появились в 1991 году в Венгрии. С тех пор жители этих стран обзавелись более чем 300 тысячами карточек систем Europay International и VISA International.

Работа по созданию в Казахстане платежных систем на основе пластиковых карточек началась в начале 90-х годов крупнейшими банками — Народным банком, Казкоммерцбанком, Алембанком.

Первый банковский «карточный проект» был реализован в г. Ермаке в 1992 году. Ермаковский ферросплавный завод выступил инициатором и инвестором зарплатного проекта для снятия социального напряжения, связанного с недостатком наличных денег. Бала запущена первая программа «Иртыш-карт». Она предназначалась для обслуживания дебитных зарплатных карточек с магнитной полосой. Заработная плата держателям «Иртыш-карт» начислялась на специальные счета в Народном банке.

Это был первый в Казахстане опыт создания региональной карточной системы, позволяющей держателям карточки обслуживаться не только в своем городе. В 1993–1995 годах Народный банк внедрил данную систему в других городах Восточно-Казахстанской области, а процессинговые центры, созданные в этих городах, вошли в единую коммуникационную сеть этого банка. Определенный этап в жизни казахстанцев занимают и карточные программы AlemCard и «Алтын-Карт», через которые реализовались зарплатные проекты для студентов и бюджетников, но которые так и не смогли стать основой национальной платежной карточной системы. Сегодня казахстанские банки засертифицировали в системах Mastercard и Visa возможность эмиссии и эквайринга совместимых карт VSDC и Mchip Lite, и основной банковской карточкой казахстанцев стала Visa с ее модификациями для разных категорий клиентов.

Считается, что внедрение банковских карточек в качестве одного из основных средств безналичных расчетов является важнейшей задачей так называемой “технологической революции” банковской деятельности.

Это средство расчетов безусловно обладает множеством несомненных достоинств как для владельцев карт, так и для кредитных учреждений, занимающихся их выпуском и обслуживанием. Для владельцев карт преимущества такие – удобство, надежность, практичность, экономия времени, отсутствие иметь при себе крупные суммы наличных денег.

Для кредитных организаций – повышение конкурентоспособности и престижа наличие гарантий платежа, снижение издержек на изготовление, учет и обработку бумажноденежной массы, минимальные временные затраты и экономия живого труда.

На сегодняшний день казахстанский банковский рынок наполнен всевозможными типами пластиковых карт, как международных, так и чисто внутренних, выпуском которых банки Казахстана занимаются самостоятельно. Международный “пластиковый бизнес” держится на трех “китах” – это Visa International, EuroCard/MasterCard и American Express. Это крупнейшие международные организации, объединивших под своими крышами огромное число кредитных организаций разных стран. Для того что бы стать эмитентом одной из перечисленных карт, банк должен стать членом любой из этой организации.

Практически всем знакомы и доступны дисконтные карты типа IAPA, ETN, STB-Card, Union, “Золотая Корона”, по которым представляют скидки на авиабилеты, гостиничное обслуживание, рестораны, телефонные переговоры и т.д. Эти карточки можно приобрести так отдельно, так и в качестве “нагрузки” к платежным банковским картам.

Банковские карточки VISA, EuroCard/MasterCard и American Express в этом плане являются универсальными. Их можно использовать как средство платежа, а кроме того, получить всевозможные льготы и скидки предоставляемые эмитирующими их платежными системами, то есть банками.

При выборе пластиковых карт следует предварительно решить, где она будет использоваться: в Казахстане или за рубежом. Если большая часть предполагаемых транзакций будет совершена в Казахстане , то лучше приобрести теньговую пластиковую карточку любой из наиболее распространенных систем в РК. Она, во первых значительно дешевле международных , а во вторых, не придется терять деньги на конвертацию.

Если карта будет использоваться за рубежом , то целесообразней будет приобрести карточку со счетом международной валюты.

Банк заинтересован работать с карточками исходя из следующих соображений:

- Они позволяют увеличивать объемы привлеченных ресурсов. Имеются в виду, во-первых, те суммы, которые владельцы карточек должны положить на свои спец. счета в банке. Во-вторых, это могут быть страховые депозиты, к которым банки прибегают для обеспечения большей надежности «карточных» операций.

- За все операции с карточками (покупка, обналичивание, конвертирование) банк, как правило, взимает комиссионные. Кроме того, клиент платит за получение самой карточки.

- Повышается конкурентный потенциал банка с учетом общемировой тенденции вытеснения из платежного оборота не только наличных денег, но и чеков, растет авторитет банка как участника инновационных процессов.

Что касается менее приятной стороны «карточного» бизнеса, то для банка она связана с весьма высокими затратами, особенно в начале работы с карточками (вступление в уже существующую систему или организация собственного процессингового центра, затраты на техническое и программное обеспечение, налаживание связи с магазинами и т.д.).

Высокие затраты, а также слабое развитие современных средств связи, без которых нельзя вести обслуживание карточек, и некоторые другие обстоятельства делают крупные инвестиции в карточный бизнес в условиях переходной экономики рискованными.

Важным направлением обслуживания клиентов банков с использованием новейшей электронной техники является предоставление им электронных услуг в магазинах. В системах межбанковских электронных переводов денежных средств в торговых организациях осуществляется перечисление средств со счета покупателя на счет продавца в момент покупки или в отдельных случаях с отсрочкой платежа по желанию клиента. Большинство операций выполняется при помощи пластиковых карточек, которые вышли на передовые позиции в организации платежного оборота высокоразвитых стран Запада, чеки и чековые книжки. В последние годы ведутся работы по внедрению многоцелевых карточек, которые можно использовать как кредитные, платежные, чековые гарантийные карточки.

Механизм выпуска пластиковых карт следующий. Банк-эмитент принимает письменное заявление от клиента на открытие счета. Положительное решение по заявке клиента на получение карточки выносится после тщательного изучения его финансового положения и оценки риска неплатежа. Клиент (или работодатель работнику, иные лица) перечисляет деньги на счет.

Банк-эмитент выпускает пластиковую карту, обеспечивая при этом технические, персональные и иные ее характеристики и выдает ее клиенту под личную роспись.

Банк-эмитент ведет учет выданных пластиковых карт и операции при помощи пластиковой карты по зачислению на счет средств, их списания и по детализированию счета, взимая за обслуживание пластиковой карты от 0,5 – 1,5 % от сделки.

При выдаче карточки клиенту осуществляется ее персонализация - на нее заносятся данные, позволяющие идентифицировать карточку и ее держателя, а также осуществить проверку платежеспособности карточки при приеме ее к оплате или выдаче наличных денег. Процесс утверждения продажи или выдачи наличных по карточке называется авторизацией. Для ее проведения точка обслуживания делает запрос платежной системе о подтверждении полномочий предъявителя карточки и его финансовых возможностей.

Технология авторизации зависит от схемы платежной системы, типа карточки и технической оснащенности точки обслуживания.

При осуществлении расчетов держатель карточки ограничен рядом лимитов. Характер лимитов и условия их использования могут быть весьма разнообразными. Однако в общих чертах все сводится к двум основным сценариям. Например, держатель дебетовой карточки должен заранее внести на свой счет в банке-эмитенте некоторую сумму. Ее размер и определяет лимит доступных средств. При осуществлении расчетов с использованием карточки синхронно уменьшается и лимит. Контроль лимита осуществляется при проведении авторизации, которая при использовании дебетовой карточки является обязательной всегда. Для возобновления (или увеличения) лимита держателю карточки необходимо вновь внести средства на свой счет.

Для обеспечения платежей держатель карточки может не вносить предварительно средства, а получить в банке-эмитенте кредит. Подобная схема реализуется при оплате посредством кредитной карточки. В этом случае лимит связан с величиной предоставленного кредита, в рамках которого держатель карточки может расходовать средства. Кредит может быть как однократным, так и возобновляемым. Возобновление кредита в зависимости от договора с держателем карточки происходит после погашения либо всей суммы задолженности, либо некоторой ее части.

Основными видами пластиковых карт являются:

1. Кредитные и дебетовые. Кредитные карточки выпускаются для платежеспособных потребителей, позволяющие им иметь автоматически возобновляемый кредит без специального обеспечения для покупок. К потенциальным владельцам предъявляются достаточно жесткие требования в отношении их кредитоспособности. Дебетовая карточка наиболее распространена и является для ее владельца удобным средством проведения платежных операций путем прямого уменьшения размеров его финансовых активов;
2. Индивидуальные и корпоративные карточки. Индивидуальные выдаются отдельным клиентам банка и могут быть стандартными или золотыми (предназначаются для лиц с высокой кредитоспособностью и предусматривают множество льгот для пользователей). Корпоративная карточка выдается организации (фирме), которая на основе этой карточки может выдать индивидуальные карточки избранным лицам, которым открываются персональные счета, привязанные к корпоративному карточному счету. Ответственность перед банком по корпоративному счету несет организация, а не индивидуальные владельцы карточек.
3. Пластиковые карты с магнитной полосой или со встроенной микросхемой Карточки с магнитной полосой имеют на обороте магнитную полосу, где записаны данные необходимые для идентификации личности владельца карточки при ее использовании в банковских автоматах и электронных терминалах торговых учреждений. Карточка с микросхемой была изобретена во Франции в 1974 г. и получило большое распространение в этой стране и за рубежом. Встроенная в карточку микросхема (чип) - является хранителем информации, которая записывается заранее, а затем может обновляться в момент совершения сделки. Это расширяет функциональные возможности карточки, повышает ее надежность, но имеют более высокую стоимость;
4. Пластиковые карты, основанные на разных механизмах хранения данных. Такие карточки (оптические, индукционные и пр.) используются в медицинских системах, системах безопасности и других сферах.

Обычные пластиковые карты, серебряные и золотые. Обычная карточка предназначена для рядового клиента. Серебряная карточка или бизнес-карта предназначена для клиентов, уполномоченных расходовать средства в увеличенных пределах. Золотая карточка предназначена для наиболее состоятельных и богатых клиентов. Клиенты, обладающие значительным состояниями или доходами, могут получать золотые кредитные карточки, выдаваемые лицам, внесшим определенный гарантийный взнос. Золотые карточки обеспечивают дополнительные виды услуг, например, бесплатное страхование клиента от несчастного случая, безлимитное кредитование при покупках, упрощенную систему оплаты услуг гостиниц и т.д.

Операции по выпуску, обращению различных видов карт и круг учреждений по их обслуживанию образуют рынок пластиковых карт страны, включающий в себя все платежные системы. Как и на любом другом рынке, на рынке пластиковых карт действуют законы спроса и предложения, устанавливается равновесная цена на каждый вид пластиковой карты.

Рынок пластиковых карт организуется на основе платежных систем. Ядром платежной системы является основанная на договорных обязательствах ассоциация банков. В состав платежной системы также входят предприятия торговли и сервиса, образующие сеть точек обслуживания. Для успешного функционирования платежной системы необходимы и специализированные нефинансовые организации, осуществляющие техническую поддержку обслуживания карточек: процессинговые и коммуникационные центры, центры технического обслуживания и т.п.

Банк-эквайер осуществляет весь спектр операций по взаимодействию с точками обслуживания карточек: обработку запросов на авторизацию, перечисление на расчетные счета точек средств за товары и услуги, предоставленные по карточкам, прием, сортировку и пересылку документов (бумажных и электронных), фиксирующих совершение сделок с использованием карточек, распространение стоп-листов (перечней карточек, операции по которым по тем или иным причинам на сегодняшний день приостановлены) и др. Банк может и совмещать выполнение функций эквайера и эмитента. Следует отметить, что основными, неотъемлемыми функциями банка-эквайера являются финансовые, связанные с выполнением расчетов и платежей точкам обслуживания.

Выполнение эквайерами своих функций влечет за собой расчеты с эмитентами. Оперативное проведение взаиморасчетов между эквайерами и эмитентами обеспечивается наличием в платежной системе расчетного банка (одного или нескольких), в котором банки - члены системы открывают корреспондентские счета.

Карточка для пользования данными системами – необходимый элемент процедуры перечисления средств. Продавец пропускает ее через специальный терминал и проверяет покупательную способность карточки, после чего осуществляется платеж. Вся операция занимает не более 30 секунд.

Пользование системами имеет ряд преимуществ для клиента:

1. Быстрота совершения операций. В настоящее время скорость совершения одной операции с использованием системы составляет 15-30 секунд (в среднем 22 секунды), в то же время с использованием наличных – 30 секунд, кредитных карточек – 75 секунд и чеков – 90 секунд.

2. Сокращение платы за услуги банку. Операции, осуществляемые при помощи электронных систем платежей, обходятся для банка значительно дешевле, чем аналогичные операции с наличными или другими бумажными платежными документами.

3. Более быстрое зачисление средств на счет продавца по сравнению с другими методами платежа, поскольку данная операция производится автоматически в момент покупки.

4. Сокращение бумажного документооборота и издержек обращения.

5. Гарантия платежа и надежная защита от несанкционированного доступа к счету клиента.

6. Возможность приобрести товар, не имея при себе наличных. Эти и некоторые другие преимущества, например высокая скорость обработки информации и немедленная инкассация выручки, обеспечили быстрое развитие данной сферы электронных банковских услуг населению.

В настоящее время коммерсанты считают, что установка терминала рентабельна, если он обеспечивает совершение операции в течение 10 секунд. Банки в свою очередь всесторонне стимулируют развитие данного направления взаимоотношений с торговыми организациями, чтобы повысить их интерес к приобретению электронного оборудования, а, следовательно, внедрению новых систем расчетов и платежей.

В США, например, уже в середине 80-х гг. 9 из 10 крупнейших торговых фирм установили у себя терминальные устройства систем ЭФТПОС (EFTPOS – Electronic Funds Transfer at Point of Sale), а в настоящее время подавляющее большинство торговых организаций оснастили свои магазины необходимым оборудованием.

Наряду с преимуществами использование систем ЭФТПОС вызывает ряд серьезных проблем. Во-первых, банки и организации розничной торговли уже вложили крупные капиталы в мероприятия по оснащению своих учреждений АТМ и другой техникой. Но прогресс технологии ставит на повестку дня необходимость внедрения более современной, сложной, а значит, и дорогостоящей техники. Поэтому в настоящее время особую остроту приобрела проблема покрытия расходов на внедрение новой техники со стороны банков, торговых фирм и правительства. Во-вторых, нет 100% надежности оборудования.

Несмотря на существующие системы защиты оборудования от поломок, сбоев в работе и т.д., полной гарантии безотказной работы компьютерной сети не может дать никто. В-третьих, все большая доступность денежных средств может привести к нарушению конфиденциальности операций, возможности несанкционированного совершения операций в результате кражи карточки и т.д. И, в-четвертых, поскольку покупатели требуют оформления документов, подтверждающих произведенные платежи, резкого сокращения бумажного документооборота пока не наблюдается.

POS-терминалы, или торговые терминалы, предназначены для обработки транзакций при финансовых расчетах с использованием пластиковых карточек с магнитной полосой и смарт-карт. Использование POS-терминалов позволяет автоматизировать операции по обслуживанию карточки и существенно уменьшить время обслуживания. Возможности и комплектация POS-терминалов варьируются в широких пределах, однако типичный современный терминал снабжен устройствами чтения как смарт-карт, так и карт с магнитной полосой, энергонезависимой памятью, портами для подключения ПИН-клавиатуры (клавиатуры для набора ПИН-кода), принтера, соединения с ПК или с электронным кассовым аппаратом.

Банкоматы - банковские автоматы для выдачи и инкассирования наличных денег при операциях с пластиковыми карточками. Кроме этого, банкомат позволяет держателю карточки получать информацию о текущем состоянии счета (в том числе и выписку на бумаге), а также, в принципе, проводить операции по перечислению средств с одного счета на другой. Очевидно, банкомат снабжен устройством для чтения карты, а для интерактивного взаимодействия с держателем карточки - также дисплеем и клавиатурой. Банкомат оснащен персональной ЭВМ, которая обеспечивает управление банкоматом и контроль его состояния. Последнее весьма важно, поскольку банкомат является хранилищем

наличных денег. На сегодняшний день большинство моделей рассчитано на работу в on-line режиме с карточками с магнитной полосой, однако появились и устройства, способные работать со смарт-картами и в off-line режиме.

Процессинговый центр - специализированный вычислительный центр, являющийся технологическим ядром платежной системы. Процессинговый центр функционирует в достаточно жестких условиях, гарантированно обрабатывая в реальном масштабе времени интенсивный поток транзакций. Действительно, использование дебетовой карточки приводит к необходимости on-line авторизации каждой сделки в любой точке обслуживания платежной системы. Для операций с кредитной карточкой авторизация необходима не во всех случаях,

но, например, при получении денег в банкоматах она также проводится всегда. Не меньшие требования к вычислительным возможностям процессингового центра предъявляет и подготовка данных для проведения взаиморасчетов по итогам дня, поскольку обработке подлежат протоколы значительной (если не подавляющей) части транзакций, а требуемые сроки выполнения расчетов невелики - несколько часов.

Помимо вычислительных мощностей, процессинговый центр, если он осуществляет весь спектр сервисных функций, должен быть оснащен также оборудованием для персонализации пластиковых карточек (включая, возможно, и смарт-карты), а также иметь базу для технического сопровождения и ремонта POS-терминалов и банкоматов.

Таким образом, поддержание надежного, устойчивого функционирования платежной системы требует, во-первых, наличия существенных вычислительных мощностей в процессинговом центре (или центрах - в развитой системе) и, во-вторых, развитой коммуникационной инфраструктуры, поскольку процессинговый центр системы должен иметь возможность одновременно обслуживать достаточно

большое число географически удаленных точек. Кроме того, неизбежна также маршрутизация запросов, что еще больше ужесточает требования к коммуникациям. В заключение укажем еще один источник сообщений - электронные документы, которыми обмениваются банки-участники с расчетным банком, а, возможно, и друг с другом при регулярном проведении взаиморасчетов. Очевидно, что для эффективного решения изложенных проблем необходимо использование высокопроизводительных сетей передачи данных с коммутацией пакетов.

Со структурной точки зрения сеть передачи данных при этом становится внутренним неотъемлемым элементом платежной системы.

В настоящее время среди сегментов финансового рынка активно развивается так называемый эквайринг. Это понятие включает в себя обслуживание банками торговых и сервисных точек, в том числе магазинов, гостиниц, ресторанов, мотелей, туристических фирм, пунктов проката автомобилей и пр., где в качестве платежного средства принимаются пластиковые карточки различных систем.

Суть эквайринга заключается в том, что какой-либо банк оказывается торговым и сервисным предприятием услуг, позволяющую им принимать к оплате пластиковые карты. При этом банк одновременно предлагает виды обслуживаемых карт. Помимо того что банк устанавливает в пунктах платежа специальную аппаратуру для контроля пластиковых карт, он адаптирует к этой технологии кассовые аппараты, обеспечивает различные способы авторизации карт. Банк, осуществляющий эквайринг, берет на себя инкассацию платежных документов и перечисляет денежные поступления на счет магазина, ресторана, гостиницы, то есть того предприятия, за чьи товары или услуги клиенты расплачивались пластиковыми деньгами.

Конечно, банк оказывает эту услугу не бескорыстно, а получает от обслуживаемого им предприятия торговли или сервиса определенную комиссию, как правило, установленную в определенном проценте от объема проведенных операций.

Не только зарубежный, но и казахстанский опыт показывает, что внедрение различных популярных систем пластиковых карточек помогает торговому или сервисному предприятию существенно расширить число клиентов и, следовательно, увеличить товарооборот, поскольку в последнее время растет число людей, предпочитающих использовать при расчетах именно пластиковые карты.

Можно сказать, банковская конкуренция в этой области исключительно высока.

**1.2 Макроэкономический взгляд на организацию карточных платежных систем**

В 1958 Bank of America выпустил сине-бело-золотую карту BankAmericard. C ростом национальной популярности карт банка BankAmerica для их поддержки была учреждена отдельная организация «BankAmericard Service Corporation», в которой сосредоточились все операции с карточками «BankAmericard» и которая начала продавать лицензии на выпуск карточек другим банкам. Последние должны были придерживаться стандартов и правил обращения с карточками. В 1976 эта структура получила имя «Visa». По своему статусу это была ассоциация, членами которой становились банки.

Ежегодный торговый оборот по картам Visa составляет 4,8 триллиона долларов США. Карты Visa принимаются к оплате в торговых точках более 200 стран мира. Организация играет центральную роль в разработке инновационных платёжных продуктов и технологий, которые использует 21 тысяча финансовых организаций — членов платёжной системы и держатели их карт. Около 57% платёжных карт в мире приходятся на долю VISA, главный конкурент MasterCard имеет примерно 26%, третья система American Express чуть более 13%.На сегодняшний день в мире насчитывается более 1.59 млрд. всех типов карт Visa вместе взятых, которые принимаются к оплате примерно в 20 млн. различных учреждений по всему миру.

MasterCard Worldwide — международная платёжная система, объединяющая 22 тысячи финансовых учреждений в 210 странах мира. Штаб-квартира компании находится в Нью-Йорке, США. Основана в 1966 гг. в результате соглашения между несколькими американскими банками об образовании ассоциации под названием Interbank Card Association.

В1968 было заключено первое международное соглашение с мексиканским банком [Banko Nacional](http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=Banko_Nacional&action=edit&redlink=1). В том же году было подписано соглашение и с европейской системой Eurocard, положившее начало стратегическому партнёрству между ассоциациями MasterCard International и [Europay International](http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=Europay_International&action=edit&redlink=1). Современное название платёжной системы принято в 1979. Участники платёжной системы MasterCard International предлагают широкий выбор карточных финансовых продуктов для физических и юридических лиц. Ассоциация MasterCard International управляется её участниками. В целях координации и управления глобальным бизнесом, обеспечения продвижения на рынках брендов платёжной системы, разработки и внедрения новых технологий и стандартов была основана бесприбыльная (некоммерческая) неакционерная корпорация MasterCard International Incorporated. Бизнес-интересы платёжной системы MasterCard International подразделяются на 5 регионов:

* Азиатско-Тихоокеанский регион;
* Североамериканский регион;
* Европейский, Ближневосточный и Африканский регион;
* Латиноамериканский регион;
* Регион Карибского бассейна.

Банки – участники крупнейших международных платежных систем VISA, MasterCard, American Express, Diners Club JCB.

Платежная система – это совокупность методов и реализующих их субъектов, обеспечивающих в рамках системы условия для использования банковских пластиковых карточек оговоренного стандарта в качестве платежного средства. Одна из основных задач, решаемых при создании платежной системы, состоит в выработке и соблюдении общих правил обслуживания карточек входящих в систему эмитентов, проведения взаиморасчетов и платежей. Эти правила охватывают как чисто технические аспекты операций с карточками - стандарты данных, процедуры авторизации, спецификации на используемое оборудование и пр., так и финансовые стороны обслуживания карточек - процедуры расчетов с предприятиями торговли и сервиса, входящими в состав приемной сети, правила взаиморасчетов между банками, тарифы и т.д.

Платежная система является также гарантом выполнения расчетов между банками-участниками системы. Тема самым поддерживается доверие банков к идее платежной системы. В основе которой лежит уверенность банка, обслуживающего торговую точку, в получении денежного возмещения от банка клиента, совершившего в торговой точке операцию с использованием пластиковой карты.

В платежной системе каждый банк может выступать в двух ипостасях:

во-первых, в качестве банка эмитента пластиковых карт и, во-вторых в качестве банка обслуживающего точки приема пластиковых карт.

Обслуживающий банк обеспечивает поддержку инфраструктуры приема пластиковых карт, к которой в общем случае относятся банкоматы, пункты выдачи наличных и предприятия торговли и сервиса. Обслуживающий банк заключает договоры с торговыми предприятиями на обслуживание в них пластиковых карт, эмитированных банками некоторой платежной системы, гарантируя торговому предприятию возврат средств по всем операциям, совершенными в нем по картам любого банка – участника этой платежной системы.

Иногда платежная система дополнительно гарантирует торговому предприятию возмещение средств по транзакциям, выполненным с использованием карт этой платежной системы. Ведущие платежные системы предоставляют торговым точкам такую гарантию. Гарантия платежной системы выдается в случай финансового краха обслуживающего банка и его неспособности возместить торговому предприятию средства по покупкам, совершенным с использованием пластиковых карт. В этом случае платежная система рассчитывается с торговым предприятием по выполненным в нем карточным операциям вместо потерпевшего крах банка. Гарантия платежной системы повышает уверенность торгового предприятия в возмещении ему средств по безналичной покупке. Эта уверенность лежит в основе технологии расчетов с использованием пластиковых карт.

Одна из важнейших задач любой платежной системы – создание широкой географической распределенной инфраструктуры приема карт. Подобная инфраструктура приема карт делает применение карты привлекательным для ее держателя и эмитента. Именно для создания развитой инфраструктуры приема карт и требуются усилия многих банков – участников платежной системы.

Очевидно, задачи создания инфраструктуры приема карт и их эмиссии тесно связаны друг с другом. Чем больше карт циркулирует в платежной системы, тем интереснее торговому предприятию принимать карты этой платежной системы и, следовательно, тем проще создавать инфраструктуру приема карт. Наоборот, чем более развита инфраструктура приема карт, тем карта этой платежной системы выгляди более привлекательной для ее держателя, а следовательно, тем легче банкам продавать своим клиентам пластиковую карту банка такой платежной системы.

Когда клиент банка А собирается совершить покупку в торговом предприятии обслуживающего банка Б, торговое предприятие в первую очередь должен убедится в том, что в соответствии с договором с обслуживающим банком Б операция по предъявляемой для оплаты карте будет возмещена. Другими словами, торговое предприятие должно убедиться в том, что эмитент А и обслуживающий банк Б являются участниками одной платежной системы. Визуально это устанавливается по логотипу платежной системы, нанесенному на пластиковой карте покупателя.

Процесс оплаты услуги в общем случае состоит из двух частей. Первая часть – авторизация транзакции. (рисунок 1.1)

Кассир торгового предприятия “считывает” с пластиковой карты, предъявляемой клиентом для оплаты покупки, требуемой для авторизации операции информации, а так же, возможно получает дополнительную верифицирующую клиента информацию непосредственно от самого клиента (ПИН-код, имя клиента, и другие его идентификаторы).

Далее кассир добавляет информацию о покупки – размер и валюту транзакции, иногда тип операции.

На основе собранной информации торговое предприятие принимает решение о технологии выполненной операции, а так же о режиме авторизации транзакции – онлайновом или офлайновом. При офлайновом режиме решение о разрешении или отклонении операции принимается терминалом или картой. В онлайновом режиме такое решение принимается эмитентом карты.

В случае онлайновой авторизации получения от клиента и считанная с карты информация, а так же информация о покупке и торговом предприятии (идентификаторы торгового предприятия и устройство приема карты, способ ввода информации карты в платежную сеть, описание возможностей терминала по обработке транзакции) передаются торговым предприятиям своему обслуживающему банку в форме авторизационного запроса. С помощью авторизационного запроса торговое предприятие спрашивает у обслуживающего банка, может ли оно предоставить держателю карты запрашиваемую им услугу. Обслуживающий банк должен проверить полученные в запросе данные:

1) наличие у банка договора с торговым предприятием, имеющим указанные в запросе реквизиты;

2) наличие у торгового предприятия авторизации банка на выполнение запрашиваемой держателем карты операции ( разрешен ли тип операции, код валюты и т.п.);

3) целостность полученных от терминала данных;

4) присутствие карты в стоп-листах платежной системы;

5) выполнение требований эмитента карты по ее обслуживанию (например, карта предназначена только внутристрановых операций)

В случае офлайновой авторизации два последних пункта должны проверяться электронным терминалом торгового предприятия.

В случае онлайновой авторизации обслуживающий банк обращается за разрешением на оказание услуг держателю карты и его банку эмитенту А. При этом банки А и Б обмениваются сообщениями в соответствии с правилами, установленной платежной системой. Поэтому синтаксис и семантика сообщений должны быть понятны обоим банкам.

Эмитент А, получив запрос от обслуживающего банка Б, проверяет достоверность информации о карте и ее держателе: правильность реквизитов карты и идентификатора держателя карты, статус карты в системе эмитента ( активна или заблокирована), ограничения на использование карты, ПИН-код держателя. После этого банк А определяет достаточность средств на счете клиента для оплаты запрашиваемой им услуги.

Если все проверки завершились успешно, Банк А отвечает на запрос банка Б разрешением на совершение покупки, предварительно списав со счета клиента ( или только заморозив на нем) размер покупки. Возможно, вместе с установленными им комиссиями ( в случае операции покупки взимание комиссии с держателя банка карты обычно запрещено правилами платежных систем).

Поскольку разрешение банка А по правилам любой платежной системы является гарантией возмещения средств банку Б от банка А, обслуживающий банк, в свою очередь, разрешает операцию покупки своему торговому предприятию, тем самым гарантирую последнему возмещению средств за выполненную операцию.

Вторая часть безналичной оплаты товаров/услуг заключается в расчетах между всеми участниками транзакции. Как уже отмечалось, торговое предприятие получает возмещение за операцию покупки своего обслуживающего банка. Обслуживающий банк , в свою очередь, получает возмещение с банка эмитента. Гарантом расчетов между банками выступает платежная система. В этом состоит ее важнейшая функция. Расчеты , как правило, производятся безакцептно (т.е. без получения специального разрешения их участников) через специальные счета, открываемые банками в расчетных банках платежной системы.

Наконец, банк-эмитент списывает средства по операции со счета своего клиента. Таким образом, при участии и гарантии платежной системы реализуется передача средств со счета клиента на счет торгового предприятия.

Основанием для расчетов между участниками транзакции могут быть авторизационные сообщения, которым обменялись в процессе обработки транзакции обслуживающий банк и эмитент карты. В этом случае по окончании бизнес-дня платежная система на основании имеющейся у нее информации осуществляет расчеты за прошедший день между всеми своими банками-участниками. Системы, в которых расчеты производятся на основании авторизационного трафика, называется SMS (Single Message System).

Иногда правила платежной системы таковы, что для инициализации расчетов между участниками транзакции обслуживающий банк должен отправить в платежную систему специальное финансовое сообщение, которое далее передается эмитенту карты. Только на основании этого сообщения платежная система осуществит расчеты по выполненной операции между участниками. Специальное сообщение называется презентментом.

**Глава 2. Сравнительная характеристика зарубежных платежных систем на базе банковских карт**

**2.1 Организация карточного платежного оборота в США**

платежный оборот банковский карта

Для изучения тенденций и перспектив развития платежного оборота на базе банковских карт в Казахстане невозможно ограничиться только казахстанским опытом построения платежных систем. В связи с этим особое значение приобретает изучение платежных систем зарубежных стран. При этом характеристики зарубежных рынков достаточно сильно разняться между собой. Наиболее развиты операции с платежными картами на рынках США и Великобритании. В то же время несмотря на различные пути распространения платежных карт в странах с разными историческими условиями, в конечном счете характер безналичного платежного оборота оказывается весьма сходным.

Исследование сильных и слабых сторон различных платежных систем позволяет на его основании сделать выводы и предложить рекомендации о возможности использования опыта других стран в Казахстане.

В США действуют несколько международных платежных систем, преимущественно американских, которые играют значительную роль не только на рынке Америки, но и по всему миру.

Visa Inc - Visa USA

Visa Inc — лидирующая платежная система во всем мире, представленная организациями в шести регионах: США; Европа; Канада; Азиатско-тихоокеанский регион; Латинская Америка и Карибский бассейн; Центральная и Восточная Европа, Ближний Восток и Африка. При этом США являются самым большим рынком для Visa Inc, концентрируя 41% совершенных платежей и 33% выпущенных карт Visa. Рынок платежных карт в США развивается дольше, чем в других странах, что сказывается на относительно невысоких темпах роста количества совершаемых операций (около 10%). Visa USA занимает лидирующую позицию на американском рынке платежных карт с долей рынка в 44%. Количество карт Visa выпущенных карт, выпушенных Visa в США, превышает 503 млн. карт, количество торговых точек на территории США — 6.3 млн. Количество карт по всему миру достигло 1.5 млрд., а количество торговых точек, принимающих карты Visa, — 24 млн.

Непосредственно Visa не занимается выпуском и эквайрингом платежных карт, эти обязанности возлагаются на банки-члены платежной системы. Visa выполняет посредническую роль между банками и занимается организацией расчетов и обеспечением технического взаимодействия между участниками системы. В настоящее время платежная система развивает новые технологии платежей, такие как, например, бесконтактная оплата. Платежные карты Visa принимаются по всему миру, разработано множество ко-брендинговых программ для европейских национальных платежных систем и различных совместных продуктов.

В США по примеру Японии начали развиваться мобильные платежные системы, первой компанией, заявившей о планах внедрения новых возможностей оплаты покупок, стала Visa International. «Данные опросов, проведенных в США, показали, что около 57% населения заинтересовано в использовании мобильных телефонов для оплаты покупок. При этом 64% респондентов даже выразили готовность сменить сотового оператора, если он не предоставит такие сервисы». Платежная система также активно развивает использование бесконтактных карт для оплаты покупок на небольшие суммы, рост данного сегмента составляет 34% в месяц по итогам 2009 года. Доля платежей с использованием карты Visa составляет 17% от суммы всех розничных платежей, совершенных в США в течение 2009 года.

В 2009 году было принято решение о реорганизации платежной системы из ассоциации членов в акционерное общество и выходе акций компании на рынок ценных бумаг.

MasterCard

MasterCard - вторая по величина карточная платежная система в мире после Visa International с долей мирового рынка около 30%. История становления MasterCard начинается с 1966 года, когда несколько банков с Восточного побережья США создали Межбанковскую карточную ассоциацию - Interbank Card Association (ICA) и стали выпускать карты по собственной программе. В отличие от других карточных ассоциаций в ICA не было одного доминирующего банка. Ассоциацией управлял совет полномочных представителей участников. В 1967 году была создана ассоциация Western States Bankcard Association и запустили карточную программу MasterCharge. В 1979 году объединенная компания была переименована в MasterCard International.

Современная платежная система MasterCard была создана в июне 2001 года после объявления об объединении дух крупнейших международных компаний и платежных систем США и Европы - Europay International и MasterCard International, ставшее закономерным результатом продолжавшегося свыше 30 лет тесного сотрудничества. Холдинг MasterCard Inc включает 5 региональных подразделений: в Северной Америке, Европе, Азиатско-Тихоокеанском регионе, Латинской Америке и Карибском бассейне, в Юго-Восточной Азии, на Ближнем Востоке и в Африке. На данный момент доля MasterCard на рынке платежных карт в США составляет 31%.

American Express

Организация платежной системы American Express существенно отличается от Visa или MasterCard, так как эмиссией карт занимаются не банки, а непосредственно американская компания American Express .Компания American Express первоначально занималась доставкой товаров, денег и документов.

Первая карта была выпущена в 1958, уже через 5 лет количество выпущенных карт превысило один миллион. Вскоре компания вывела на внешний рынок (по отношению к США) карты в местной валюте. В настоящее время карты American Express выпускаются более чем в 130 странах мира. Целевыми клиентами компании являются люди с высоким доходом, которые тратят большие суммы по платежным картам. American Express, в свою очередь, предлагает своим клиентам качественное обслуживание, которое не ограничивается сферой платежных карт, и дополнительные преимущества от использования карты American Express, например скидки в компаниях-партнерах, бесплатное страхование и др. Первоначально карты этой платежной системы позиционировались как платежные средства для путешествий и развлечений. На сегодняшний момент, такого рода операции составляют только 35% от всех платежей, совершенных с помощью карт American Express, остальные 65% приходятся на оплату ежедневных покупок в розничных магазинах. Являюсь исторически американской компанией, American Express получает основную часть выручки за счет операций в США, которые составляют долю 72.4%. При этом на территории США выпущено 61% всех карт, эмитированных платежной системой. На данный момент доля American Express на рынке платежных карт в США составляет порядка 20%.

Diners Club

В отличие от других международных систем Diners Club – небанковская платежная система, которая не предусматривает членства. Правом использования торговой марки и правом ведения бизнеса наделяются франчайзеры, которые являются участниками сети. Они заключают соглашения с платежной системой Diners Club и несут перед ней ряд обязательств, таких как платежи за право участия в сети, за торговую марку, обязательства по инвестициям в технологии и маркетинг. Структурно платежная система делится на 4 региона: Латинская Америка, Северная Америка, ЕМЕА (Европа, Ближний Восток и Африка) и Азиатско-Тихоокеанский регион.

Исторически Diners Club — первая платежная система, созданная на базе карт в 1949 году. Первые карты бесплатно раздавались частым посетителям ресторанов и предоставляла им услуги по кредитованию. Рестораны, в свою очередь, должны были отчислять 7% в пользу Diners Club как плату за привлеченных клиентов. Уже к концу 1950 года количество держателей карт превышало 20 тыс. человек. В 1953 году платежная система становитсямеждународной. А в 1961 году для изготовления карт стал использоваться пластик. На сегодняшний день карты Diners Club выпускаются более чем в 200 странах и 70 вылютах. Количество франчайзов компании достигло 73, количество держателей карт превышает 6,5 млн. человек.

Франчайзером в США является Citigroup, которая приобрела контрольный пакет акций данной платежной системы в 1981 году. В США и Канаде Diners Club заключила соглашение с MasterCard для расширения сети приема карт. Начиная с 2004 года на картах Diners Club печатается логотип MasterCard и они принимаются во всех точках приема MasterCard в Северной Америке, количество которых превышает 24 млн. Карты Diners Club - это в первую очередь статусный продукт, ориентированный на состоятельных клиентов. Клубный характер платежных карт не может сочетаться с большой долей на рынке платежей, что обусловлено ограниченной клиентской базой и невозможностью массового выпуска. Доля платежной системы Diners Club составляет порядка 1,5% от мирового рынка платежных карт.

Discover

Платежная система Discover — это подразделение Morgan Stanley, отвечающее за карточный бизнес под брендом Discover, которые позволяют совершать платежи, получать льготы по различным совместным продуктам, пользоваться брокерскими услугами Morgan Stanley и получить потребительский кредит. Количество держателей карт превышает 50 млн. человек, а количество торговых точек - 4 млн. Карты, выпускаемые международной платежной компанией Discover, могут быть использованы на территории США, Канады, Карибских островов и Мексики.

Discover была создана в 1986 году и с самого начала специализировалась на выпуске кредитных карт. На данный момент доля Discover на рынке платежных карт в США составляет порядка 5%. Discover работает через два банка на территории США: Discover bank и Bank of New Castle. Международный бизнес (Goldfish) отличается от организации работы платежной системы на территории США, так как они организован на базе сетей других платежных систем, а именно MasterCard и Visa.

В апреле 2008 года платежная система Discover заявила о покупке международной платежной системы Diners Club International. Данная покупка должна открыть новые возможности для развития бизнеса платежной системы Diners Club, так как Discover планирует масштабные инвестиции в бренд, продукты и технологии. Интеграция двух платежных систем запланирована на ближайшие 2-3 года.

Подводя итог, можно сделать ряд выводов об основных чертах, характерных для карточного рынка США.

Во-первых, важнейшим аспектом карточного бума в США, произошедшего в 60-х годах XX века явилось массовое распространение платежных карт, что в условиях жесткого регулирования и ограничений потребовало бы гораздо большего периода времени.

Во-вторых, карты играю важную роль в системе расчетов страны. По данным платежной системы Visa Inc, 46% покупок американцы совершают с помощью чеков и наличных средств, остальная часть оплачивается с помощью платежных карт.

Кроме того, в связи с ранним относительно других стран развитием карточных платежных систем США на данные момент являются лидером по количеству выпущенных карт на одного человека и имеют развитую инфраструктуру.

**2.2 Особенности расчетов платежными картами в Европейских странах**

В Европе развиты как национальные, так и международные платежные системы, при этом внедрение платежных карт происходило как замещение чековой системы с акцентом на дебетовые схемы. Платежные системы на основе банковских карт в Еврозоне.

В 2008 году в ЕС использовалось более 350 млн. карт, количество безналичных платежей по которым превышают 12 млрд., а количество операций по снятия наличных в банкоматах составляет около 6 млрд. В то же время, современный рынок платежных карт в Европейском Союзе характеризуется высоким уровнем национальной раздробленности. Платежные системы в Еврозоне представлены четырех- и трехсторонними схемами организации. «Четырехсторонние системы включают банк-эмитент, банк-эквайер, держателя карты и предприятие торговли. В трехсторонних системах функции эмитента и эквайера совмещает один банк. Четырехсторонние системы могут быть подразделены на национальные и международные».

Национальные четырехсторонние системы:

Данные системы обслуживают национальные рынки платежей. В Еврозоне существует, по меньшей мере, одна национальная карточная система в каждой стране, например Cartes Bancaires во Франции, Electronic Cash в Германии, GOGEBAN в Италии. В тоже время в Испании действуют три национальные платежные системы.

Национальные платежные системы принадлежат напрямую или косвенно кредитным организациям. Выпускаемые карты могут быть использованы только на территории страны, за исключением случаев выпуска национальных дебетовых карт под брендами Visa (Visa Electron или V-Pay) или MasterCard (Maestro).

Как правило, такая процедура используется для кредитных карт. В связи с этим утверждение о высокой раздробленности карточного рынка более справедливо для рынка дебетовых карт, чем для рынка кредитных карт.

Рассмотрим действие европейских национальных систем на примере Cartes Bancaires (Франция) и GeldKarte (Германия).

Cartes Bancaires

История французской национальной платежной системы Cartes Bancaires восходит к 1967 году, когда шестью банками (BNP, CCF, Credit du Nord, CIC, Credit Lyonnais, Societe Generate) была создана система Carte Bleue. В 1973 году Carte Bleue и Bank Americard (Ibanco, в будущем Visa International) подписали соглашение о выпуске совместного продукта, что позволило клиентам Carte Bleue пользоваться картами за границей Франции. В 1976 году была внедрена дополнительная платежная система EuroCard France, аффилированная с Interbank-Masterchange (в будущем MasterCard).

Группа Cartes Bancaires (СВ) создана в 1984 г. с целью кооперации французских банков на финансовом уровне. В 1986 году были внедрены первые смарт-карты. К функциями группы относятся: определение общих правил и норм взаимоотношений участников, определение некоторых (минимальных) условий соглашений банков с торговцами и держателями карточек, а также ставок по межбанковским услугам. Последняя функция является главной. Все регулирующие функции группы не вторгаются в сферу конкуренции услуг. Группа СВ является исключительно внутри-французской организацией и никак не ограничивает возможности банков по работе с международными платежными системами: банки-члены СВ могут сотрудничать с ассоциациями VISA (через Carte Bleue) и Europay (через Europay France).

В 1992 году все карты группы Cartes Bancaires имели микропроцессор. В 2002 году количество карт в обращении достигло 45 млн. В 2005 году СВ представила новую процессинговую систему. В 2008-2010 группа активно участвовает в единого платежного пространства SEPA .

Кроме ко-брендинга с международными платежными системами СВ использует технологию электронного кошелька как дополнение к Carte Bleue — "Moneo". Причем при использовании совмещенной с Visa карты СВ фактически функционируют 3 системы на одной карте. При оплате покупки стоимостью ниже 10 евро, оплата происходит с помощью электронного кошелька (при использовании обыкновенной карты СВ покупки стоимостью ниже 10 евро невозможны).

Если сумма операции находится в пределах от 10 до 30 евро, держатель карты может выбрать, каким образом совершить операцию: с помощью Моnео или СВ. Если же стоимость покупки превышает 30 евро, по источником средств служит банковский счет. Карта Моnео может также служить в качестве неперсонифицированного кошелька, т.е. она позволяет любому человеку пользоваться системой Моnео без необходимости самостоятельно иметь банковский счет в каком либо банке. На микросхеме карты Моnео может находиться максимальная сумма в 100 Евро. Оплачивать можно покупки, сумма которых не превышает 30 Евро. И ПИН-код по этим операциям не вводится. Эта карта предназначена, прежде всего, для детей, молодых людей и туристов. Для пополнения карты Моnео, необходима любая кредитная карточка. За открытие карты Моnео держатель карты платит от 10 до 15 Евро (в зависимости от банка эмитента). Но есть во Франции банки, которые предлагают это бесплатно. При этом, французская система микроплатежей Моnео совместима по технологии с аналогичными системами в Германии "GeldKarte" и в Люксембурге "MiniCash". Отличие только в том, что по системе "MiniCash" и "GeldKarte" в предприятиях торговли (при оплате товаров и услуг) вводится ПИН-код, а по Моnео не вводится никогда, но все эти карты принимаются на одном терминальном оборудовании.

Система управления платежной системой состоит из управляющего директора, совета директоров, пяти комитетов (бизнес и стратегия, риск-менеджмент, исследования и технологии, информационные системы, государственное регулирование), а также дополнительных групп.

Важная особенность СВ - два ее уровня. В ассоциации есть основные члены - 11 крупных банков, которые принимают принципиальные решения о развитии системы. На сегодняшний день основные члены представлены следующими банками: La Banque Populaire, La Banque Postale, BNP Paribas, Caisses d'Epargne, CIC, Credit Agricole, Credit du Nord, Credit Mutuel, HSBC, LCL (Le Credit Lyonnais) и Societe Generale. Любая новая организация, которая вступает в ассоциацию, должна представляться одним из основных членов – фактически членов начальной олигополии и может стать лишь ассоциированным членом, но не основным членом. Некоторые ассоциированные банки жалуются на недостаток информации по основным проектам платежной системы и невозможность влиять на процесс принятия решений. Основные члены имеют минимальные обязательства по отношению к банкам, которые они представляют (оплата членских взносов, одобрение межбанковских правил, доступ к клиринговой системе). Для того чтобы стать членом СВ, банку необходимо внести членский взнос в размере 50 тыс. евро. Члены СВ самостоятельно выпускают карты, предоставляют предприятиям торговли технологические решения для приема карт к платежу, устанавливают банкоматы. При этом банки имеют право развивать свои собственные рекламные и маркетинговые программы по продвижению банковских карт и расширению эквайринговой сети.

В основе платежной системы СВ лежит концепция межбанковских отношений, основу которой составляют общие принципы и правила - эмитент или эквайер предоставляет услуги того же качества как клиентам конкурентов, так и собственным клиентам. Данные принципы имеют следующие важные последствия для платежной системы:

- владельцы карт могут использовать их в любом терминале продавца или в банкомате без какой-либо дискриминации и бесплатно;

- продавцы заключают только один контракт с банком-эквайером согласно модели, определяемой руководством организации;

- банки не имеют права изменять терминалы и программное обеспечение без разрешения остальных членов ассоциации.

Cartes Bancaires (СВ) является частной некоммерческой организацией группы ведущих французских банков. С экономической точки зрения СВ похожа на Visa International. Французскую систему можно сравнить с VisaNet за исключением того, что она не поддерживает клиринг.

В 2007 году активность по картам группы СВ характеризовалась следующими цифрами:

-выпущено 55.7 млн карт;

-5.85 млрд. платежей по картам СВ в 2007 году, что превышает количество платежей с помощью чеков во всей Европе. Сумма платежей составила 283.3 млрд. евро.

-1.41 млрд. операций по снятию наличных на общую сумму 98.5 млдр. евро.

GeldKarte

Пластиковая система GeldKarte, разработанная компанией Geiseke&Devrient в 1996 г. и поддерживаемая всем немецким банковским сектором, используется в Гермшши, Франции, Австрии и Иславдии. В 2002 году была совершена первая операция по карте GeldKarte через Интернет.

Платежная система GeldKarte не требует выпуска дополнительной карты. В большинстве случаев она реализуется как дополнительная функция для существующей банковской карты. По аналогии с системой Moneo, GeldKarte также можно использовать как отдельный инструмент без привязки к какому-либо персональному банковскому счету. Пополнить такую карту можно как переводом с банковского счета, так и наличными. Для этих целей во многих банках и предприятиях торговли установлены специальные терминалы. В дополнение к функциям платежного инструмента GeldKarte может использоваться в качестве электронного билета, для оплаты парковки (с подсчетом времени), для хранения бонусов, в качестве туристической карты. Максимальная сумма, размещаемая на карте, не может превышать 200 евро, а максимальный платеж - 10 евро.

Система GeldKarte основывается на открытых стандартах, поэтому любая заинтересованная компания может разработать на основе спецификаций программные или аппаратные решения для работы системы. Решения по развитию системы принимаются четырьмя немецкими банковскими ассоциациями - BVR, BdB, VOB, DSGV - и ZKA (Zentrale Kreditausschuss) — центральным органом банковского сектора Германии.

Чип GeldKarte встроен в 70% банковских дебетовых карт. В 2007 году количество карт с чипом GeldKarte превысило 68 млн. Электронные кошельки были использованы для совершения 40 млн. платежей в 600 тыс. точках приема. Средняя сумма денежных средств на карте составила 25 евро, а средний платеж - 2.40 евро.

Международные четырехсторонние системы

К международным четырехсторонним системам относятся Visa и MasterCard используются для совершения платежей за границей, как на территории Европейского Союза, так и по всему миру. В таких случаях национальные карты совмещаются с международными брендами (ко-брендинг), что означает наличие на карте логотипов обеих платежных систем. При использовании карты на территории страны банка-эмитента действует национальная платежная система, а при совершении операции за границей активизируется международная система. Visa Europe Visa Europe - подразделение Visa International, которое, в отличие от подразделений в других регионах, сохранило свою членскую структуру после преобразования Visa International в публичную компанию.

В то же время доля платежной системы в различных европейских странах существенно колеблется. Страны, где значительно присутствие платежной системы Visa Europe, включают Данию, Финляндию, Францию, Исландию, Ирландию, Норвегию, Португалию, Испанию, Швецию и Великобританию. Австрия, Бельгия, Германия, Италия, Люксембург, Нидерланды и Швейцария отличаются хорошо развитыми национальными платежными системами.

В начале 2007 года Visa Europe подтвердила полное соответствие требованиям SEPA, а именно:

- были устранены различия между локальными или трансграничными операциями и установлены единые тарифы внутри платежной системы

- были разделены межбанковский процессинг и расчетные технологии. Теперь члены платежной системы могут свободно выбирать время и способ использования различных услуг - с использованием отдельной процессинговой платформы в Европе, не связанной с глобальными системами Visa, платежная система смогла выполнить требования о защите данных

MasterCard

Основным конкурентом Visa Europe является MasterCard Europe, которая управляет бизнесом MasterCard Worldwide на территории Европы. MasterCard Europe работает с 51 страной, головной офис находится в Ватерлоо, в Бельгии.

MasterCrared развивает новые рыночные решения, производит процессинг свыше 16 млрд. операций ежегодно и предлагает консультационные услуги финансовым институтам, клиентам и предприятиям торговли.

MasterCard постоянно работает над тем, чтобы её дебетовая карта Maestro - 287 млн. карт на руках у европейцев - соответствовала всем требованиям SEPA (Единое Европейское Платёжное Пространство), что создаёт основу для плавного перехода к реализации концепции SEPA с января 2008 года.

К 31 марта 2007 г. финансовые учреждения, являющиеся партнерами MasterCard, выпустили в Европе 156 млн. карт MasterCard, общее количество точек приёма карт в Европе осталось на цифре 7,8 млн. Количество карт Maestro и Cirrus в регионе выросло до 287 млн., при этом сеть приёма карт насчитывает 6,47 млн. точек.

В начале мая 2007 года в прессе появилась информация о намерениях крупнейших банков Евросоюза создать единую платежную систему на основе унифицированной дебетовой карточки. По данным Lafferty, европейские кредитные организации, а вместе с ними и регулятивные органы ЕС опасаются Visa и MasterCard. В список банков, озабоченных деятельностью Visa и активностью MasterCard с развивающимся платежным проектом Maestro, входят такие кредитные организации, как Societe Generale, Deutsche Bank, Dresdner Bank, Commerzbank, UniCredit, ABN Amro, ING и Rabobank. На данный момент создана межбанковская рабочая группа, которая рассматривает возможность использовать Евроальянс платежных схем (EAPS) в качестве основы для формирования новой структуры.

Сегодня проект EAPS уже имеет поддержку ряда карточных систем Европы, в числе которых германская ZKA, итальянская Cogeban и испанская Еuro6000. Однако сроки реализации проекта неизвестны, создание Евроальянса находится на этапе обсуждения.

Кроме четырехсторонних национальных и международных систем, широкоприменяются международные трехсторонние системы (American Express, Diners и JCB), которые используются для проведения операций по всему миру. В данном случае ко-брендинг не используется.

Раздробленность национальных платежных систем привела к появлению различий в стандартах и методах ведения бизнеса. Тем не менее, большинство национальных платежных систем предлагают качественные услуги по низкой цене. Данное преимущество ЕЦБ планирует использовать при реформировании платежных систем в Еврозоне.

Трехсторонние платежные системы

В Европе широко применяются международные трехсторонние системы (American Express, Diners и JCB), которые используются для проведения операций по всему миру. В данном случае ко-брендинг не используется.

Раздробленность национальных платежных систем привела к появлению различий в стандартах и методах ведения бизнеса. Тем не менее, большинство национальных платежных систем предлагают качественные услуги по низкой цене. Данное преимущество ЕЦБ планирует использовать при реформировании платежных систем в Еврозоне.

Реформирование платежных систем в Еврозоне

Работа над объединением европейских платежных систем началась в 1993 году, когда Европейский валютный институт (предшественник ЕЦБ) подготовил отчет по минимальным общим условиям. В этом документе были изложены основные принципы, необходимые для организации общей системы расчетов и платежей. Они предназначались для создания одинаковых условий для всех участников (доступ в систему, предотвращение риска, правовые вопросы, стандарты цен на услуги, операционное время).

«В мае 2002 года Европейский платежный совет (ЕРС - European Payment Council) поставил целью создание к 2010 году единой европейской системы расчетов. В сентябре 2005 года ЕПС одобрил единые принципы расчетов с использованием платежных карт и ввел стандарты кредитных переводов и прямых списаний денежных средств. В декабре 2005 года ЕК приняла директиву по оказанию платежных услуг, которая устраняет правовые разногласия при осуществлении расчетов».

Основным направлением реформирования платежной и расчетной системы Евросоюза является создание унифицированной системы европейского платежного пространства (SEPA - Single Euro Payment Area43), которая преследует цели упрощения платежного оборота и упрочение финансовой независимости от США.

Развитие платежей с использованием карт регулируется отдельной директивой по картам внутри системы SEPA (SCF - SEPA Cards Framework). SCF предлагает 3 возможных пути развития карточных платежных системна пути к созданию единого платежного пространства на территории валютного союза:

1. замена национальных платежных систем на международную систему. В данном случае не потребуется дальнейшего использования ко-брендинга. На сегодняшний день на территории Евросоюза банки эмитируют карты двух международных платежных систем — Visa и MasterCard. При этом ЕЦБ (Европейский Центральный Банк) подчеркивает, что конкуренция, ограниченная только двумя платежными системами со сходной структурой и высокими комиссиями, может привести к невозможности поддержания в будущем низкого уровня комиссий за платежи в Европе. Дополнительным моментом, вызывающим беспокойство ЕЦБ, является неопределенность управления в существующих международных платежных системах. MasterCard и Visa (за исключением Visa Europe) отказались от политики, направленной на удовлетворение желаний пользователей, в пользу интересов акционеров. При недостаточном уровне конкуренции подобные решения могут привести к повышению комиссий за обслуживание.

2. развитие через объединение (создание альянса) с другими карточными платежными системами или экспансия существующего бренда на всю еврозону.

При этом допускается создание нового карточного бренда, принимаемого участниками альянса. Использование данных схем рассматривается ЕЦБ как наиболее подходящий вариант развития единого платежного пространства.

3. ко-брендинг с международной платежной системой (уже существует во многих странах на базе MasterCard и Visa), соответствующей требованиям SCF. ЕЦБ признает данное решение наименее приемлемым в современных условиях и невозможности его реализации в долгосрочной перспективе в связи с тем, что оно не приведет ни к экономии на масштабах для SEP А, ни к развитию конкуренции. Тем не менее, данный путь считается возможным для выполнения европейскими банками краткосрочных требований SEP А, поставленных на 2008 и 2010 гг.

Реформирование платежных систем Евросоюза и создание SEPA в разрезе расчетов картами основывается на решении следующих ключевых вопросов:

взаимные комиссии, поощрение конкуренции, практики эквайринга и приема карт к платежу, процессинг, стандартизация, защита информации, мошенничество, мониторинг комиссий за платежи, соответствие требованиям SEPA.

Комиссии

ЕЦБ создал специальную Комиссию для изучения вопроса о комиссиях, уплачиваемых банком-эквайером эмитенту карт, а предприятиями торговли - банку-эквайеру. С одной стороны, комиссии являются эффективным инструментом продвижения платежных карт со стороны эмитента. С другой стороны, они могут оказаться препятствием для развития конкуренции, так как они снижают возможность торговых точек обсуждать размер платежей с банком-эквайером. В результате, Комиссия представила отчет, где сообщается о возможность отмены комиссий. В скором будущем будет разработана политика относительно отмены комиссий в условиях SEPA, при этом ЕЦБ предполагает установить переходный период, чтобы избежать разрушения рынка карточных платежей.

Поощрение конкуренции

Поощрение конкуренции преследует две основные цели: улучшить качество платежных услуг и снизить их стоимость для общества. Предполагается стимулирование конкуренции в трех сферах: между банками-эквайерами и банками-эмитентами; между различными платежными системами; между процессинговыми центрами, проводящими карточные платежи.

Практика эквайринга и приема карт к платежу

На сегодняшний день пока не приняты четкие положения реформирование эквайринга. Специально созданная Комиссия должна уточнить следующие моменты организации SEPA:

- ограничения для эквайринга за границей с помощью комиссий

- позиция по отношению к различным схемам, используемым эквайерами для сокрытия реальных комиссий, уплачиваемых предприятием торговли. Вышеупомянутые «скрытые» комиссии негативно отражаются на конкуренции в отрасли

- запрет на повышение цены товара предприятиями торговли при совершении платежа по карте

- правило «принятиек платежу всех карт», которое обязывает предприятие торговли обслуживать все карты, выпущенные под брендом

Процессинг

SFC предполагает выбор банками способа процессинга карточных платежей.

При этом предъявляются определенные требования к эффективной организации процессинга, такие как недопущение требований платежной системы об использовании банками определенного процессингового канала или перекрестного субсидирования между процессинговыми центрами и платежными системами.

Стандартизация

Стандартизация предполагает работу по исчезновению технологических барьеров при приеме карт SEPA, прежде всего это касается переоборудования торговых точек. Стандарты разрабатываются для каждой фазы технологической цепочки (держатель карты - терминал, терминал - эквайер, эквайер - эмитент). Инструментом развития стандартизации является использование сертификатов.

Причем орган сертификации предполагает быть независимым от платежной системы.

ЕРС проводит исследование о том, каким образом требования SCF, особенно возможность взаимодействия сетей, могут быть представлены в стандартах, разрабатываемых в настоящее время.

Защита информации

Так как совершение платежа по карте требует передачи существенной персональной информации. В связи с этим предполагается разработать процедуру передачи данных за пределы Европейского Союза. При этом исключается возможность передачи неагрегированных данных для целей статистики и маркетинга за пределы Европейского Союза.

Мошенничество

На борьбу с мошенничеством направлено соглашение о внедрении EMV технологии. Дополнительно к этому ЕРС разрабатывает стратегию по борьбе с мошенническими операциями, уделяя особое внимание операциям при пересечении границы государств внутри ЕС.

Мониторинг комиссий за платежи

ЕЦБ выражает обеспокоенность, что выполнение требований перехода на SEPA приведет к увеличению цен. Кроме того, в условиях отсутствия необходимой статистики клиенты некоторых банков могут почувствовать повышение комиссий при понижении их общего уровня. В результате было принято решение о внедрении мониторинга за комиссиями по картам в ближайшее время.

Соответствие требованиям SEPA

Европейским Центральным Банком был разработан перечень требований к банкам при работе с создаваемой в результате реформы карточной платежной системе:

- предложение одинаковых условия для торговых точек и держателей карт вне зависимости от места проведения операция внутри еврозоны. Дополнительные платежи и надбавки запрещены

- установление единственной суммы комиссии за проведение операции для всей еврозоны внутри бренда

- определять и публично раскрывать средне и долгосрочную стратегию развития, согласующуюся с целями SEPA

- раскрывать комиссии за проведение операций и их методологию расчета, а также предоставлять их на рассмотрение в соответствующие органы

- соблюдать требования, которые будут разработаны Европейской Комиссией, в целях поощрения конкуренции и прозрачности бизнеса

- эффективно разделять управление карточными программами и процессинговыми услугами для исключения возникновения конкурентных преимуществ при пользовании услугами собственного процессингового центра

- участвовать в создании стандартов при своевременном их внедрении

- избегать передачи любой персональной информации о платежах в неагрегированной форме странам, не входящим в состав ЕС

**2.3 Современная мировая карточная платежная система**

Информация о карточных платежных системах в различных странах позволяет обобщить данные и получить представление о современной мировой карточной платежной системе.

Общеизвестные международные платежные системы находятся в процессе формирования уже более тридцати лет. Это развитие стимулировалось конкуренцией между основными международными карточными системами в США и Европе: American Express, Diners Club, MasterCard и Visa. В итоге сложилась глобальная система, включающая различные локальные, частные, национальные и международные системы. Одновременно с развитием международных систем государства и их содружества стремятся создавать национальные платежные системы. Данная тенденция возникла как попытка обеспечить финансовую безопасность страны или региона от монополизации американскими платежными системами. Факторами, ускорившими реорганизацию платежей потребителей, выступили развитие дебетовых карт и электронная коммерция. Мировая карточная платежная система характеризуется преобладанием операций по безналичной оплате услуг над снятием наличных (см. Рисунок 2.1), однако данная ситуаций характерна не для всех регионов мира (см. таблицу 1).

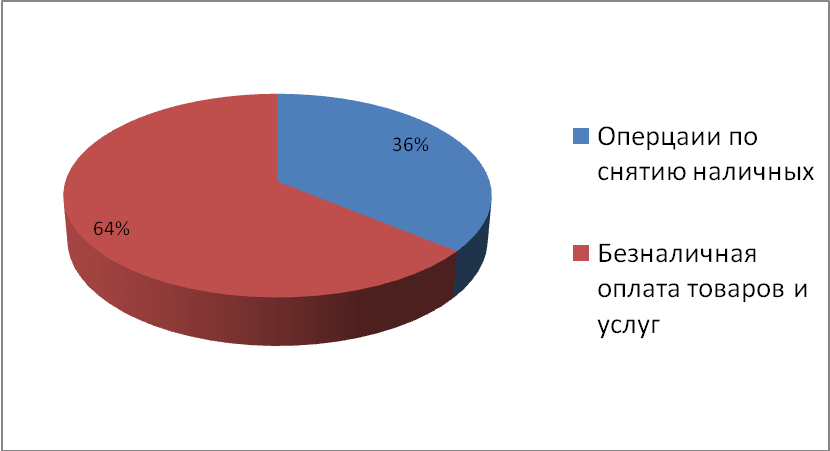


Рисунок 2.1 Структура операций по картам в мире, %

В целях анализа региональных различий развития карточных платежных систем были выделены 6 регионов: США; Канада; Европа; Центральная и Восточная Европа, Ближний Восток и Африка (СЕМЕА); Латинская Америка и страны Карибского бассейна (LAB); Азиатско-Тихоокеанский регион. Выбор описанного выше регионального деления был обусловлен сходствами в развитии карточных платежных систем стран, входящих в каждый из регионов и их географическим местоположением, а также соответствующей организацией международных платежных систем и представлением статистических данных в разрезе вышеупомянутых территорий.

Таблица 1. Характеристика операций, совершаемых с использованием платежных карт

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | Все страны | Азия и Океания | Канада | CEMEA | Европа | Латинская Америка | США |
|  |  |  |
| по итогам 2007 года,% | | |  |  |  |  |  |  |  |
| Безналичная оплата | | | 65,5% | 67,3% | 89,3% | 16,2% | 63,7% | 28,7% | 77,8% |
| Снятие наличных | | | 35,5% | 32,7% | 10,7% | 83,8% | 36,3% | 71,3% | 22,2% |
| Примечание – составлено автором по источнику www.visa.com | | | | | | | | | |

Наибольшая доля рынка платежных карт, как по количеству выпущенных инструментов, так и по сумме операций приходится на США (см. Рисунок 2.2, 2.3).

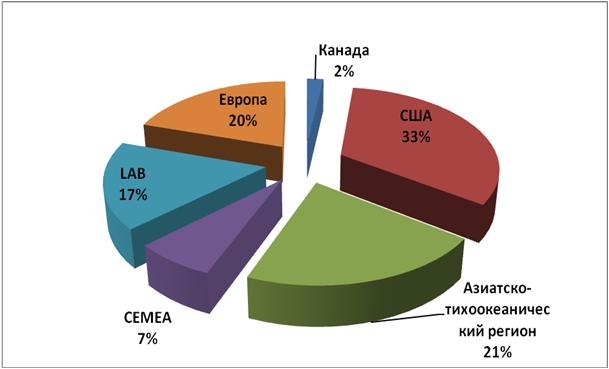


Рисунок 2.2 Распределение выпущенных карт по регионам мира, %

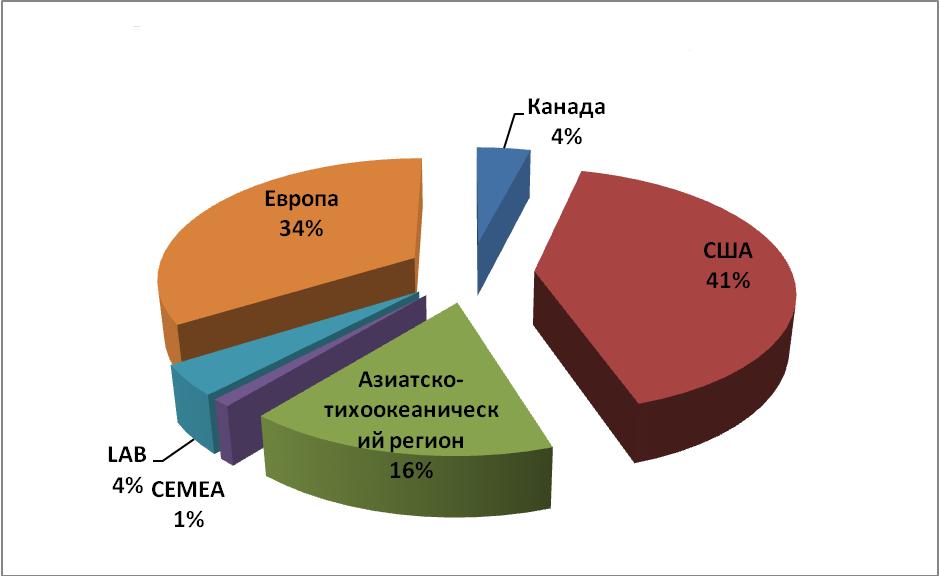


Рисунок 2.3 Распределение совершаемых операций по регионам мира

США является самым большим рынком платежных карт в мире, что обусловлено масштабами экономики данной страны, а также историческими особенностями, связанными с тем, что первые карточные платежные системы стали развиваться именно здесь.

Европа занимает второе место среди регионов по масштабам развития платежных систем. При этом на оба вышеназванных региона приходится 53% всех выпущенных карт и 75% совершенных операций. Такие рынки как СЕМЕА, LAB и Азиатско-Тихоокеанский регион находятся в стадии развития, которая характеризуется опережающим ростом количества выпускаемых карт над ростом совершаемых с их помощью операций. В то же время темпы развития безналичных платежей в этих регионах существенно опережают развитые страны , что открывает дополнительные возможности для экспансии международных платежных систем и развитию национальных проектов. На этом фоне впечатляющим выглядит быстрый рост китайской платежной системы CUP (China Union Pay), которая, будучи создана в 2002 году, по количеству карт вошла в число лидирующих платежных систем, эмитировав более 1,5 млрд.карт. Для сравнения, общее количество карт Visa составляет 1,629 млн, a MasterCard – 951 млн.

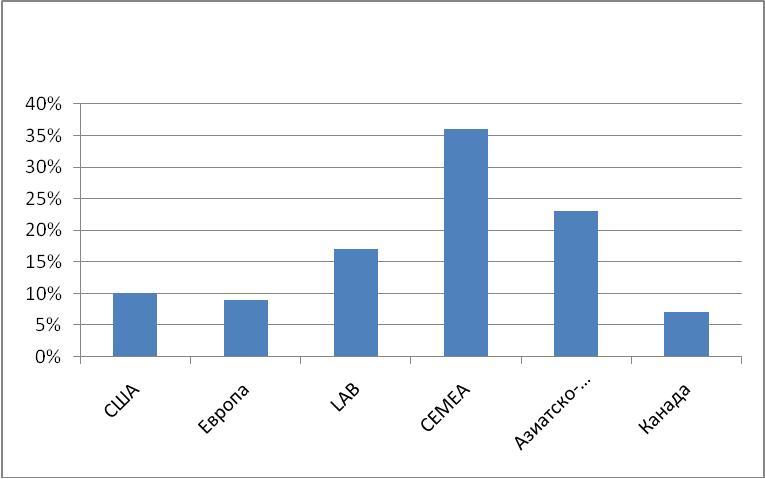


Рисунок 2.4 Темпы роста рынка карточных платежей по регионам мира, %

На глобальном рынке безналичных платежей наблюдается доминирование американских международных карточных платежных систем (см. приложение 2), в то же время в Азиатско-Тихоокеанском регионе доминирующие позиции занимают платежные системы CUP и JBC.

На территории США развиты национальные международные системы, что вызвано историческим развитием карточного бизнеса, начавшего именно в США. Лидерство в данном регионе, так же как и во всем мире, принадлежит платежной системе Visa.

В Еврозоне на долю MasterCard Europe приходится 48% платежей вне границ государства-эмитента карты, а на долю Visa Inc - 51%. MasterCard имеет доминирующую долю рынка только в четырех странах Европы - Австрия, Бельгия, Германия и Нидерланды. В остальных странах Европы большая доля рынка платежных карт принадлежит Visa Inc.

В ряде стран, таких как Австрия, Бельгия и Германия все международные дебетовые карты выпускаются по ко-брендингу с одной из международных карточных платежных систем. Данная ситуация явилась следствием эволюции карточной платежной системы страны, основанной на комбинации влияния исторических факторов и решений банков и ассоциаций. Например, в Австрийские банки входили в ассоциацию с Eurocard и Eurocheque, что привело к возникновению отношений с Europay, а впоследствии и с MasterCard Europe. В таких странах как Австрия, Дания, Финляндия, Люксембург, Португалия и Нидерланды эквайрингом MasterCard и/или Visa занимается единственная организация. В тоже время существенной концентрации эмитентов карт не наблюдается. Несмотря на значительную долю расчетов платежными картами в платежном обороте стран Европе, до сих пор 6 из 7 розничных операций совершается с наличными деньгами, лишь 11% приходится на электронные платежи и 6% на платежные карты.

В странах СНГ платежные карты начали развиваться значительно позже, чем в США или Европе, что обусловило особенности развития данного бизнеса на территории государств. Банки начали развитие нового продукта через зарплатные проекты, которые проще внедрять в связи с выгодами для клиентов юридических лиц. В результате большую долю операций по картам составляет снятие наличных в банкоматах, а среди выпущенных карт доминируют дебетовые. Национальные платежные системы развиты слабо и, как правило, создаются искусственно, в том числе по инициативе государства.

Латинская Америка отличается существенными различиями в развитии платежных систем в разных странах региона. Основные отличия лежат в области демографии, например, население Мексики, Колумбии и Венесуэлы моложе, чем в Бразилии, Чили или Аргентине. Еще большие различия внутри Латинской Америки касаются среднедушевого дохода в стране. В то же время можно наблюдать ряд общих характеристик экономической ситуации в разных странах региона, к которым относятся высокий уровень стратификации общества. В связи с этим услугами финансовых институтов пользуется не более половины населения.

Слабое пользование банковскими услугами в свою очередь приводит к развитию нелегальной деятельности на территории стран. При этом активно развиваются системы денежных переводов, связанные с трудовой миграцией в США.

В Латинской Америке также доминирующая роль принадлежит американским международным платежным системам. Доля Visa составляет порядка 50% от рынка платежных карт в данном регионе. При этом существует множество национальных платежных систем. Наибольшее распространение платежные карты получили в Мексике и Бразилии, но даже в этих странах картами пользуется не более 30% населения.

Таким образом, в современном мире у Японии существует своя платежная система JCB, у Китая - CUP, у США - Visa, MasterCard, American Express и Diners Club, остальные же страны/союзы (в том числе ЕС и СНГ) не располагают собственной международной, полноценно действующей платежной системой не базе карточной технологии.

Основные тенденции современной мировой карточной платежной системы связаны с развитием новых продуктов и платежных инструментов, таких как смарт-карты, бесконтактные карты. В будущем ожидается изменение структуры расчетов в пользу безналичных платежей с использованием карт, а также электронных денег. Согласно исследованию, проведенному от имени MasterCard Europe агентством KRC Research, половина опрошенных держателей дебетовых карт (52%) считает, что Европа полностью перейдет на безналичные расчеты уже через 10 лет. Девять из десяти респондентов (86%) согласились, что сеть приема дебетовых карт постоянно расширяется, и 90% заявили, что в будущем количество держателей карт будет расти. При этом 48% до сих пор предпочитают наличность, несмотря на то, что 85% респондентов согласились, что носить и использовать дебетовую карту также просто, как и наличные. Уровень развития чиповых технологий в разных странах представлен в приложении 2.

Кроме того, высокий уровень конкуренции на рынке не только между платежными системами, но и банками-эмитентами приводит усилению внимания к маркетингу, менеджменту и развитию клиентских отношений.

Развитие карточных технологий стимулирует развитие новых методов мошенничества, что в свою очередь ведет к увеличению инвестиций в безопасность технологий.

**2.4 Пластиковые карты в Казахстане**

Платежные карты занимают второе место среди используемых платежных инструментов физическими лицами после переводов. Казахстанский рынок платежных карт характеризуется высокими темпами увеличения количества платежных карт в обращении и сумм проводимых операций.

В то же время, хотя количество выпущенных банковских карт и растет рекордными темпами. По состоянию на 1 апреля 2010 года банками Казахстана выпущено 7,837 млн платежных карточек, а количество держателей карт составило 7,387 млн человек. По сравнению с аналогичным периодом 2009 года зафиксирован рост на 12,4% и 12,8% соответственно , на основании этого показателя нельзя делать окончательные выводы о росте рынка, так как существует значительное количество действующих, но не используемых банковских карт. (См. Таблицу 2)

Наиболее распространенными в республике платежными картами остаются карты международных систем, их доля составляет 97,9%, доля карт локальных систем - 2,1%. На 1 апреля 2009 года данное соотношение составляло 97,6% и 2,4% соответственно. В Казахстане на начало апреля текущего года установлено 7 110 банкоматов, что на 8,9% больше, чем на 1 апреля 2009 года. Количество POS-терминалов увеличилось на 8,5% - до 23 154 единиц.

В марте 2010 года объемы транзакций с использованием платежных карт казахстанских эмитентов составили 258,6 млрд тенге (рост по сравнению с мартом 2009 года составил 25,3%). Количество транзакций за март 2010 года составило 11,8 млн и увеличилось по сравнению с мартом 2009 года на 17,4%. При этом рост количества и суммы безналичных платежей составил 35,1% (2,2 млн транзакций) и 53,3% (33,4 млрд тенге), а операций по снятию наличных денег 13,9% (9,5 млн транзакций) и 22% (225,1 млрд тенге) соответственно. В процентном соотношении составляет безналичные платежи 65,9%, а операции по снятиям наличных 34,1%. (См. рисунок 2.5)

Казахстанский рынок банковских карт, несмотря на кризисные явления в мировой экономике, продолжает демонстрировать рост по сравнению с предыдущими годами и является одним из наиболее динамично развивающихся и перспективных сегментов финансового рынка в Казахстане. На рынке представлены большой ассортимент услуг и значительное количество разнообразных карточных программ. По данным Национального банка, в настоящее время в Казахстане в среднем на двух человек приходится одна платежная карточка. Тогда как еще в 2004 году одна карта приходилась в среднем на 6 человек. Количество платежных карт, находящихся в обращении, за последние 10 лет в Казахстане увеличилось более чем в 8 раз и составляет в настоящий момент более 7,6 млн. ед. При этом, соответственно, в 8,2 раза возросло число держателей платежных карточек. Так, по состоянию на 1 ноября 2010 года количество держателей платежных карточек составило 7,9 млн. человек по сравнению с 860 тыс. человек в 2000 году.

Сегодня выпуск платежных карточек фактически осуществляют 20 банков и АО «Казпочта». Банками второго уровня выпускаются платежные карточки локальных систем: Altyn Card – АО «Народный Банк Казахстана»; SmartAlemCard –АО «БТА Банк» и локальная карточка Ситибанка Казахстан - [АО «Ситибанк Казахстан»](http://thebanker.kz/index.php?showtopic=34338). Кроме того, банками Казахстана выпускаются и распространяются платежные карточки международных систем: VISA International, Europay International, American Express International, China Union Pay и Diners Club International. Наиболее распространенными платежными карточками являются карточки международных систем, их доля составляет 97,9%, доля карточек локальных систем - 2,1%. При этом следует отметить, что в основном банками Казахстана выпускаются дебитные платежные карточки (90,8%), доля кредитных карточек составляет - 9,1%, предоплаченных карточек 0,1%. Небольшая доля кредитных карточек связана как с ценой их обслуживания, так и с возможностью установления кредитного лимита по дебитным карточкам. Следует отметить тенденцию сохранения стабильного развития рынка платежных карт. Вместе с тем характерная особенность казахстанского рынка платежных карт - это выраженный дисбаланс в пользу операций снятия наличных через банкоматы при незначительной доле транзакций, совершаемых через торговые терминалы.



Рисунок 2.5 Структура операций по картам в Казахстане, %

Таблица 2. Показатели карточек в Казахстане

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | на 01.01.08 | на 01.01.09 | на 01.01.10 | на 01.01.11 |
| Количество карточек в обращении (тыс.ед.), в т.ч. | 5 616.0 | 7 173.0 | 7 614.6 | 8 392.2 |
| - локальные системы | 202.1 | 181.3 | 158.0 | 171.7 |
| - международные системы, в том числе: | 5 413.9 | 6 991.7 | 7 456.5 | 8 220.5 |
| - Visa International | 4 172.5 | 5 612.6 | 6 046.0 | 6 855.7 |
| - Europay International | 1 239.7 | 1 372.8 | 1 402.5 | 1 353.3 |
| Количество держателей карточек (тыс.чел.), в т.ч. | 5 334.7 | 6 642.6 | 7 135.7 | 7 817.3 |
| - локальные системы | 191.5 | 150.9 | 150.2 | 163.9 |
| - международные системы, в том числе: | 5 143.2 | 6 491.8 | 6 985.5 | 7 653.4 |
| - Visa International | 3 939.9 | 5 185.4 | 5 627.8 | 6 338.9 |
| - Europay International | 1 201.8 | 1 300.3 | 1 349.9 | 1 303.3 |
| Количество использованных карточек (тыс.ед.), в т.ч. | 2 971.1 | 3 218.7 | 3 694.4 | 4 271.9 |
| - локальные системы | 107.8 | 54.9 | 91.0 | 97.2 |
| - международные системы, в том числе: | 2 863.3 | 3 163.8 | 3 603.4 | 4 174.7 |
| - Visa International | 2 191.3 | 2 476.3 | 2 835.9 | 3 453.5 |
| Продолжение таблицы 2 |  |  |  |  |
| Показатели | на 01.01.08 | на 01.01.09 | на 01.01.10 | на 01.01.11 |
| - Europay International | 671.2 | 684.4 | 763.1 | 714.8 |
| Количество POS - терминалов (шт.), в т.ч. | 16 412 | 20 442 | 22 913 | 25 914 |
| у торговых предприятий | 13 143 | 16 325 | 18 445 | 21 156 |
| в банках | 3 269 | 4 117 | 4 468 | 4 758 |
| Количество импринтеров (шт.), в т.ч. | 1 033 | 883 | 831 | 711 |
| у торговых предприятий | 592 | 480 | 441 | 401 |
| в банках | 441 | 403 | 390 | 310 |
| Количество банкоматов (шт.) | 4 364 | 6 234 | 6 956 | 7 605 |
| Количество торговых предприятий (ед.) | 7 391 | 9 030 | 10 089 | 10 721 |
| Среднемесячные остатки на карт-счетах (млн.тг.) | 81 135.8 | 111 724.2 | 120 381.8 | 153 939.1 |
| Примечание – составлено автором по источнику www.nationalbank.kz | | | | |

Вместе с тем характерная особенность казахстанского рынка платежных карт - это выраженный дисбаланс в пользу операций снятия наличных через банкоматы при незначительной доле транзакций, совершаемых через торговые терминалы. Это обусловлено прежде всего недостаточной развитостью сети предприятий торговли и сервиса, принимающих к оплате банковские карты, а также привычкой населения рассчитываться наличными.

Кроме того, очевидным является наличие диспропорций в региональном разрезе республики в использовании платежных карт. Наибольший объем безналичных платежей, приходящихся в среднем на одного держателя карточки, наблюдается в Алматы, Алматинской и Северо-Казахстанской областях. Наименьшее использование карточек в безналичных расчетах наблюдается в Жамбылской и Карагандинской областях. Повсеместное распространение платежных карточек затрудняет неравномерный уровень социально-экономического развития регионов Казахстана. Одним из главных условий для вовлечения экономически активного населения в рынок платежных карточек является наличие постоянного дохода, не ниже определенного уровня. В противном случае выпуск и обслуживание данной карточки для банка не будет являться эффективным из-за редкого его использования держателем карточки.

Сдерживающим фактором развития безналичных расчетов с использованием карт в сфере розничных платежей являются различия в технологических платформах платежных систем, функционирующих на территории Республики Казахстан. Это препятствует формированию единой инфраструктуры, обеспечивающей взаимный прием и обслуживание карт банков - участников различных платежных систем. Отсутствие технического взаимодействия между процессинговыми центрами этих систем приводит не только к локализации предложений в сфере розничных услуг в границах области (района, города), но и к удорожанию инфраструктуры, обслуживающей розничный платежный оборот.

Среди других проблем, препятствующих дальнейшему успешному развитию карточного бизнеса, можно назвать: недостаточное развитие платежной инфраструктуры и ее неравномерное региональное распределение; несовершенство законодательной базы; стремительное развитие карточного мошенничества; быстрое распространение небанковских сетей самообслуживания; существующая тарифная политика платежных систем (платежи за инкассацию наличных денег ниже, чем комиссии, установленные платежными системами за безналичные расчеты); низкий̆ уровень качества обслуживания держателей̆ карт, в том числе реализованных в рамках зарплатных проектов; недостаточность сведений о месторасположении устройств по приему платежных сервисов и недостаточная информированность населения о преимуществах их использования при безналичных расчетах; отсутствие национальной̆ платежной̆ системы и единой̆ концепции развития платежного рынка.

Однако есть основания предполагать, что с развитием сети POS-терминалов доля оплаты товаров в структуре карточных транзакций будет увеличиваться и достигнет значений, соответствующих уровню стран Восточной Европы (40-50%). Однако в настоящий момент в Казахстане данный показатель составляет около 15%. В Казахстане заложен фундамент для построения эффективно функционирующей системы электронных платежей. Однако участникам отрасли необходимо принять совместные решения относительно того, как развивать платежные системы, чтобы в конечном итоге они удовлетворяли требованиям массового рынка, и какие шаги необходимо предпринять для ускорения этого процесса. Это позволит Казахстану реализовать потенциал платежных систем мирового класса, который необходимо использовать для повышения эффективности национальной экономики и финансового сектора.

Мощным толчком к внедрению «карточных» программ стало создание в 90-х годах в Республике Казахстан большого числа коммерческих банков и, как следствие, возникновение конкуренции в сфере банковских услуг. С другой стороны, развитие рыночных преобразований в казахстанском обществе способствовало созданию слоя людей, нуждающихся в широком спектре банковских услуг, реализовать которые с использованием традиционных методов и технологий было бы просто невозможно. Иными словами, банки должны были пойти на внедрение новых информационных технологий, чтобы отвечать требованиям времени.

На рынке пластиковых карт в Казахстане, пять наиболее крупных банков активно предлагают свои услуги на рынке банковских карточек. Карточки предлагаются следующими банками: АО "Казкоммерцбанк" (ККБ), АО "Народный банк Казахстана" (Халык Банк), АО "Альянс Банк", АО "Банк БТА", АО "Темiрбанк".

Данные пять банков предлагают одинаковые карты международной платежной системы Visa и MacterCard. Такие карты как:

* Электронные: Visa Electron Instant, Visa Electron, Maestro International
* [Классические: Visa Classic, MasterCard Standard](http://www.bta.kz/ru/personal/cards/types/classic)
* Золотые: Visa Gold, MasterCard Gold
* [Платиновые: Visa Platinum, MasterCard Platinum](http://www.bta.kz/ru/personal/cards/types/platinum)
* Виртуальная Visa Virtuon (Reference Card)
* [Зарплатные карты](http://www.bta.kz/ru/personal/cards/types/salary/)

Наиболее известных казахстанскому потребителю, - карточки VISA. Данный сектор рынка является наиболее широко представленным банками и наиболее старым в Казахстане. На нем находятся все банки, занимающиеся эмиссией карточек. Банками предлагаются следующие типы карточек:

* VISA Electron
* VISA Classic
* VISA Business
* VISA GOLD

В среднем стоимость выпуска карточки с годовой комиссией по банкам одинакова, однако некоторые банки разделяют эту сумму. А некоторые годовое обслуживание вносят в стоимость выпуска карточки. В основном стоимость карточек отличается по страховому депозиту и по стоимости изготовления дополнительной карточки.

Карточки Еurocard/MasterCard (ЕС/МС) еще плохо развиты на нашем рынке. Это связано прежде всего с тем, что процесс вхождения в эту систему и сертификация в ней более сложны, чем вхождение и сертификация в VISA. В Казахстане эти карточки предлагаются только АО «Казкоммерцбанк» и АО «Народный банк Казахстана». Банки предлагают следующие типы карточек:

* Cirrus/Maestro
* ЕС/МС Маss
* ЕС/МС Вusiness
* ЕС/МС Gold

Ситуация по стоимости карточек аналогична ситуации с карточками VISA. Стоимость выпуска карточки и годовой комиссии приблизительно одинакова, основное различие - в величине страхового депозита. Выпуская карточки, каждый банк имеет и свои специфические продукты, отличающиеся от стандартного набора, но все же наследующие основные принципы политики банка.

Кроме изготовления карточек, банки снимают комиссии за:

* взносы наличными на карточный счет;
* взносы безналичными на карточный счет;
* выдачу наличных;
* конвертацию средств на карточных счетах;
* перевод денежных средств с карточных счетов на другие счета;
* предоставление архивных выписок;
* блокирование карточек.

Тенденции развития Казахстанского рынка платежных карт

В банковском деле последние два десятка лет происходят интенсивные изменения, которые связаны с бумом IТ-технологий. В результате чего меняется банковское производство, а именно:

1. дешевеет оборудование, наращивается производительность, увеличивается пропускная способность коммуникационных каналов, таким образом, снижается экономический порог вхождения в бизнес и время, необходимое для его организации;

2. бизнес-среда становится более конкурентной;

3. развивается специализация и аутсорсинг.

4. происходит интеграция и поиск дополнительных рынков сбыта среди клиентов небанковских и нефинансовых структур. Примером могут служить многочисленных совместные программы, в частности, со страховыми компаниями, совместный маркетинг, различные дисконтные программы;

5. появление новых каналов связи с клиентом: банкомат, интернет-банкинг, мобильный банк; стремление максимально удовлетворить потребности клиента.

Среди тенденций, характерных непосредственно для российского рынка платежных карт можно назвать: увеличение количества платежных карт, экспансию международных платежных систем, рост конкуренции, региональную экспансию, развитие ко-брендинговых проектов, а также продуктов сегмента премиум, разработку и внедрение систем дистанционного управления счетом.

Рост рынка происходит за счет развития зарплатных проектов и рынка кредитных карт. Стоит отметить, что возросшая конкуренция все больше заставляет банки ориентироваться на качественные, а не на количественные показатели. То есть не на количество выпущенных карт, а на объем средств, хранящихся на карточных счетах в банке. Чтобы увеличить этот объем, банки активно продвигают пластиковую карту как средство расчета при совершении покупок.

Экспансия международных платежных систем — еще одна из тенденций,

характерных не только для Казахстана. Национальные карточные продукты оказываются неконкурентоспособны с картами международных систем. По сути, на данный момент сформирован олигополистический рынок платежных карт. Ущемление конкуренции несет свои негативные последствия, основным из которых является высокий уровень тарифов за услуги. Так как международные платежные системы уже не являются объединением банков, а представляют собой коммерческие организации, то контроль за огромным рынком розничных безналичных платежей со их стороны вызывает опасения в банковском сообществе.

Тенденция, связанная с внедрением совместных продуктов, обусловлена успешной практикой сотрудничества между банками и предприятиями торговли.

Развитие аффинити-проектов направлено на удовлетворение потребностей потребителя и стимулирование роста платежей в предприятиях торговли и, соответственно, на увеличение дохода банка от эквайринговых операций. Однако качество предоставляемых дополнительных возможностей является дискуссионным вопросом. Несмотря на то, что совместные продукты предлагают практически все банки, эмитирующие платежные карты, данные услуги не востребованы клиентами и не являются фактором, определяющим выбор кредитной организации или продукта. Дело в том, что предприятия торговли, как правило, предлагают более выгодные условия для постоянных клиентов, чем для держателей аффинити-карт. Небольшие размеры скидок и бонусов также снижают востребованность таких продуктов. Большинство клиентов не владеют информацией о возможностях, которые предоставляет их платежная карта.

Активное развитие сегмента премиум и привлечение клиентов на индивидуальное обслуживание (private banking) - еще одна тенденция рынка платежных карт в Казахстане. Банки заинтересованы в работе с клиентами, имеющими высокий доход с силу ряда факторов, среди которых установление корпоративных контактов, возможность продать дополнительные услуги (особенно в части инвестиционных продуктов), значительная сумма средств, размещаемая клиентом на счете, а также высокий доход, получаемый от работы с данным клиентом.

Private banking находится в стадии активного роста в Казахстане, так как увеличиваются суммы, переданные в управление состоятельными людьми, растет число клиентов. В то же время казахстанский рынок услуг private banking все еще формируется.

Это видно хотя бы по тому, что понимание термина private banking имеет разную интерпретацию на этом рынке. Иногда под этим термином подразумевается чистое управление активами, в других случаях так называют VIP- обслуживание клиентов коммерческих банков. Безусловно, private banking — это комплекс различных, порой достаточно далеко стоящих друг от друга услуг.

Спектр предоставляемых продуктов и услуг напрямую зависит от профиля банка, его глобальных и локальных возможностей, наличия инвестиционно-банковского и корпоративного направлений, наличия платформ ≪открытой архитектуры≫, возможностей по структурированию состояний и, безусловно, по финансированию.

Для полноценной работы с VIP-клиентами банкам необходимо предоставлять полный перечень услуг для физических лиц, в том числе выпуск и обслуживание платежных, в том числе кредитных, карт. Международные платежные системы предлагают продукты класса премиум с более высоким уровнем обслуживания, дополнительными услугами по более высокой цене. Эти платежные карты подчеркивают особый статус их владельца. В Казахстане именно статус продукта играет основную роль, так как другие преимущества не играют такой роли при выборе платежной карты.

Развитие систем дистанционного управления счетом, среди которых Интернет- банкинг, мобильный банк, а также электронные Интернет-платежи, также является одной из тенденций развития высокотехнологичного рынка безналичных платежей. Особую актуальность и дискуссионность данному вопросу придает возможность в будущем уйти от наличных платежей и перевести все расчеты в безналичные. Высокий уровень мошенничества и ненадежности электронной информации, а также развитие анонимных операций вызывает законное беспокойство регулирующих органов.

Достаточно широкая распространенность платежных карт, возможность оплаты практически в любой валюте мира, простота использования, неопределенный статус платежных систем, оперирующих цифровой наличностью и в совокупности с растущим карточным рынком Казахстана — все эти факторы могут привести к быстрому росту карточных электронных платежных систем в нашей стране. Понимая это, многие интернет-магазины стремятся организовать прием карт как средства оплаты. Вместе с тем, для реализации этого необходимо выбрать соответствующую платежную систему, а также банк, который будет непосредственно осуществлять интернет-эквайринг. Но эта задача комплексная, и банки-эквайеры в большинстве случаев очень придирчивы к своим партнерам в реализации электронных платежей. Высокие риски и невысокая доходность на рынке интернет-эквайринга приводят к тому, что количество банков, оказывающих соответствующие услуги, ограничено. На сегодняшний день в Казахстане только несколько банков осуществляют Интернет-эквайринг.

В отношении используемых платежных инструментов, стоит отметить, что их перечень постоянно расширяется, развитие происходит по основным двум направлениям:

- использование новых технологий, которое приводит к созданию новых платежных инструментов

- модернизация уже существующих платежных инструментов, характеризующаяся появлением новых возможностей использования

Для карточного платежного оборота характерна именно модификация существующих инструментов — платежных карт - по основным направлениям, описанным ниже. Во-первых, это изменение применяемых технологий, например переход от использования магнитной полосы к чиповым решениям. Во-вторых, расширение возможностей дистанционного управления движением денежных средств: совершение операций по номеру карты без ее фактического наличия, использование интернет-банкига и мобильного-банкинга. Не менее важным является развитие кооперации банков и платежных систем с другими субъектами экономики, проявляющееся во внедрении бонусных схем, и стимулировании спроса на продукты. Также стоит отметить изменение характера самих инструментов, которые могут быть как дебетовыми, так и кредитными и комбинированными.

Карты становятся все более востребованными при использовании различных финансовых инструментов, таких как паевые фонды и инвестиции в ценные бумаги. Разнообразие счетов, предлагаемых для открытия клиентам, также открывает дополнительные возможности для использования платежных карт.

Таким образом, платежные карты с их практически неограниченными возможностями после внедрения чиповых технологий все шире приникают в платежный оборот, в результате которого возникают гибридные инструменты используемые в смежных сферах. Карты могут использоваться как для очень крупных, так и для очень мелких покупок, многообразие инструментов позволяет подобрать практически индивидуальный продукт для клиента.

По мнению автора диссертации, наиболее яркой тенденцией, способной кардинально изменить карточный платежный оборот является растущая индивидуализация платежных карт, которую необходимо развивать для достижения цели снижения наличного обращения в платежном обороте.

Развитие карточного платежного оборота невозможно без соответствующего распгарения платежных инфрастуктур, которые должны обеспечивать обширную, надежную сеть покрытия для расчетов платежными картами. В настоящее время, особенно в развивающихся странах, происходит быстрый рост точек приема платежных карт, как ПОС-терминалов на предприятиях торговли, так и банкоматов. Но в то же время все большее значение приобретает операционная устойчивость платежных инфраструктур, надежность каналов связи, минимизация операционных рисков, технических сбоев и борьба с мошенничеством. Платежная инфраструктура играет ключевую роль в развитии карточного платежного оборота и усилении его роли в совокупном платежном обороте. Платежные инфраструктуры используются для инициирования и клиринга платежных инструментов, обработки и передачи информации, а также перевода денежных средств между участниками расчетов, то есть завершения расчетов. В настоящее время к платежным инфраструктурам применяются требования по соблюдению скорости расчетов, снижению операционных рисков и повышению надежности, а также сохранению конфиденциальности информации при передаче и хранении данных.

Основные тенденции, связанные с развитием платежных инфраструктур, включают в себя: увеличение скорости расчетов, повышение контроля за расчетами со стороны регулирующих организаций и участников платежных систем, минимизацию операционных рисков, внедрение новых технологий и расширение зоны покрытия. Данные тенденции объясняются потребностями в дальнейшем развитии карточных платежей и усилиями участников, направленных на изменение структуры расчетов в пользу безналичного платежного оборота. Также одной из тенденций является расширение понятия финансовые учреждения, принимающие участие в совершении карточных платежей. Одновременно наблюдается тенденция усиления контроля над такого рода учреждениями, что объясняется как спецификой их работы с чужими денежными средствами, так и требованиями к тщательному мониторингу операций на предмет выявления попыток легализации доходов, полученных преступным путем, и пресечения финансирования терроризма.

Роль финансовых учреждений невозможно переоценить, так как именно они предоставляют услуги, связанные с расчетами платежными картами, разрабатывают новые продукты и инвестируют в расширение и модернизацию существующей инфраструктуры. Финансовое положение посреднических организаций особенно при отсутствии значительной государственной поддержки всегда отражается на положении клиентов, доверяющих им свои денежные средства, поэтому тенденция усиления контроля и необходимость поддержания ликвидности финансовых учреждений полностью оправдана в современных условиях. Слишком рискованная продуктовая политика или недостаточное внимание к операционным рискам может подорвать не только деятельность конкретного банка, но также отразится и на его клиентах и контрагентах, для которых он является посредником. Рыночное взаимодействие осуществляется через соглашения, договоренности или договоры по созданию различных платежных инструментов и услуг, формированию цен на них, а также их предоставлению и приобретению.

Ценообразование приобретает особое звучание в виду существования олигополии на казахстанском рынке платежных карт. В тоже время недостаточность информации о предоставляемых услугах, приводит к возникновению недовольства среди клиентов банков, что ярко проявилось на первоначальном этапе развития рынка кредитных карт в Казахстане.

Развитие координации действий и одинакового понимания процессов является необходимым условием существования эффективных карточных платежных систем и расширения карточного платежного оборота. Поэтому рыночное взаимодействие играет столь важную роль, но для его развития требуются усилия не только со стороны пользователей услуг, но и со стороны регулирующих органов, занимающихся реформированием законодательства, регулированием правил работы на рынке и контролем за финансовыми учреждениями.

Потребность в дальнейшем развитии рыночного взаимодействия проявляется в организации конференций и семинаров, как национальных, так и международных, как на уровне регулирующих органов, так и между непосредственными участниками расчетов.

Консультации с заинтересованными сторонами являются важным инструментом стратегического планирования и развития эффективных рынков платежных услуг. Они способствуют получению информации для центральных банков и иных ключевых заинтересованных сторон о возникающих тенденциях и процессах развития. Важными заинтересованными сторонами, вовлеченными в консультационный процесс, помимо центрального банка могут быть:

- банковские и платежные ассоциации, ассоциации по ценным бумагам, а также некоторые из их основных отраслевых участников;

- организации финансовой инфраструктуры, такие, как операторы платежных систем, и, по ряду вопросов, операторы фондовых бирж и систем расчетов по ценным бумагам;

- потребительские, розничные ассоциации, ассоциации частного и государственного секторов по казначейским операциям.

На современном этапе развития карточного платежного оборота можно отметить основную тенденцию, связанную с расширением и увеличение числа заинтересованных сторон, что объясняется более обширным использованием платежных карт в обороте и все возрастающей универсальностью продукта. Так уже сейчас платежные карты позволяют производить уплату платежей в бюджет, управление инвестиционными счетами и т.п. Но в виду определенной специфики некоторых инструментов, например участия в паевых фондах или реализация социальных программ с использованием платежных карт требуются расширенные консультации с заинтересованными сторонами, направленные на минимизацию будущих ошибок.

Совершенствование нормативно-правовой базы карточных платежных систем и регулирование платежного оборота снижает правовую неопределенность и риск для участников платежных инфраструктур и рынков услуг. В настоящее время правовая основа как правило не успевает за меняющимся платежным оборотом, на практике используются инструменты, нормативная база для которых до сих пор окончательно не определенна. Например, в Казахстане практически не регулируются платежные организации, дистанционно принимающие от клиентов платежи за услуги третьих лиц, в то время как они с каждым годом играют все большую роль в платежном обороте. В связи с этим одной из тенденций карточного платежного оборота является постоянное изменение/дополнение нормативно-правовой базы, регулирующей его, что, несомненно, является положительной тенденций, хотя и создает определенные проблемы на практике.

Наиболее важной тенденцией в области наблюдении и государственной политики в Казахстане является разработка новой методики по выявлению и идентификации частных платежных систем, по оценке их рисков и эффективности функционирования, а также оценке правил их деятельности. Национальный Банк уделяет особое внимание концептуальным основам проектов нормативных актов и документов инструктивно-методического характера, регламентирующих порядок проведения наблюдения за частными платежными системами, вопросам разработки показателей отчетности и апробации указанных документов в регионах.

Факторами, препятствующими развитию рынка безналичных платежей посредством банковских карт, по мнению автора, являются: недоразвитость инфраструктуры; психологические барьеры, связанные со стереотипом о низком уровне безопасности платежных карт и развитием мошенничества; высокая стратификация доходов населения; отсутствие полноценной государственной политики в отношении рынка платежных карт и электронных платежей и систем.

Для развития карточного платежного оборота в Казахстане требуется в первую очередь решить экономические проблемы страны, среди которых различный уровень благосостояния и развития в регионах, низкий уровень финансовой грамотности населения, высокий уровень бедности. Средний класс в Казахстане фактически не сформирован, что сказывается на уровне спроса на банковские услуги.

В настоящее время распространение карт происходит ≪насильственным≫ путем через зарплатные проекты и не направлено на удовлетворение потребностей держателей карт.

Эволюция мошенничества с пластиковыми картами шла одновременно с совершенствование самих карт и методов расчетов на и основе. Суть мошеннических операций состоит в выяснении номеров счетов/карт, изготовлении фальшивых карт, перекачивании денег с их помощью со счетов истинных владельцев на счета подставных фирм или физических лиц.

Теоретически мошенничество может произойти на любой стадии выпуска и функционирования карты: в банке-эмитенте; в банке, обслуживающем торгово-сервисную сеть; в торгово-сервисной сети; непосредственно в среде держателей карт; в компаниях, обслуживающий информационный обмен между участниками платежной системы. Но основные потери от мошенничества с пластиковыми картами несут банки-эмитенты (а на практике, клиенты банка), так как практически все известные методы мошенничества построены именно на несанкционированном списании средств со счетов клиентов эмитента. Данный факт сдерживает развитие использования платежных карт для оплаты товаров и услуг, особенно в сфере Интернет-платежей. Особую обеспокоенность вызывает отсутствие полноценной государственной политики в отношении рынка платежных карт, которая предусматривала бы как законодательное регулирование всего комплекса отношений между участниками рынка, так и разработку программ поддержки отечественных инновационных решений в области расчетов платежными картами. На сегодняшний день не разработаны методические рекомендации для банков, отсутствует единый подход к регулированию рынка платежей со стороны Центрального Банка и государства (примером может служить регулирование деятельности платежных терминалов), не разработаны нормы для электронных платежных систем. Таким образом, рынок развивается значительно быстрее законодательства, что приводит к возникновению дополнительных рисков во всей платежной системе.

Дальнейшие возможности развития рынка платежных карт в Казахстане связаны со следующими факторами:

1. развитие менеджмента и маркетинга. Качественное управление на всех стадиях жизненного цикла продукта, в том числе продуманные рекламные и бонусные программы, направленные на привлечение новых клиентов будут играть основную роль для построения успешного карточного бизнеса в кредитной организации.

2. массовое распространение кредитных и в особенности смарт-карт, позволяющих комбинировать различные продукты, в том числе небанковские. Причем, развитие кредитных карт необходимо соизмерять с уровнем принимаемого риска для избежания возникновения финансовых кризисов.

3. Развитие расчетных и кредитных продуктов на базе банковских карт для предприятий малого бизнеса. Также одним из нереализованных перспективных проектов являются корпоративные карты.

4. Будущее платежных карт невозможно представить без использования новых технологий. Уже сейчас существует возможность бесконтактной оплаты товаров и услуг. В скором платежные карты должны полностью вытеснить наличные средства, в связи с этим бесконтактные технологии и смарт-карты должны получить новое развитие совместно с модернизацией дистанционных сервисов управления счетом. Использование новых технологий поставит вопрос об их применимости в рамках существующей инфраструктуры по приему карт, что приведет к модернизации оборудования, либо его замене.

5. Отдельным вопросом является конкурентная среда на рынке платежных карт и вопрос об ее эффективности. Перспективы развития платежного оборота связаны с изменением структуры рынка, так как в настоящий момент она не является оптимальной.

**Глава 3. Пути совершенствования платежного оборота посредством использования банковских карт**

**3.1 Основные направления реформирования платежной системы Казахстана**

Развитие казахстанского рынка платежных карт является одним из важнейших факторов при решении задач по сокращению расчетов наличными деньгами и развитию безналичных расчетов в области розничных платежей.

Развитие карточной индустрии обеспечивает повышение прозрачности финансовых операций, прирост налоговых поступлений, существенно снижает издержки, связанные с обслуживанием наличного денежного оборота, ведет к увеличению объема привлеченных денежных средств в банковскую сферу и, соответственно, кредитных возможностей банков, а также во многом способствует активному развитию смежных сфер деятельности, таких как производственная, социальная и сфера занятости.

Одним из ключевых вопросов, связанных с анализом перспектив платежного оборота посредством банковских карт, является вопрос реформирования существующей системы. Особую роль здесь играет возможность создания национальной платежной системы и значение конкуренции для эффективного функционирования рынка платежей.

Основными причинами необходимости реформирования рынка являются то, что на данный момент рынок носит олигополистический характер, что негативно отражается на цене услуг. В то же время вопрос о возможности развития конкуренции в сфере карточных платежей, способной нивелировать последствия контроля рынка двух международных платежных систем, является дискуссионным.

Это связано с высоким уровнем развития инфраструктуры по приему и эмиссии карт Visa и MasterCard, известностью брендов, надежность операций и четкими правилами работы. Искусственное создание национальных платежных систем, в том числе с поддержкой государство, может не дать значительного положительного эффекта для развития конкуренции на рынке, повышения качества услуг и снижения цен.

Дело в том, что, несмотря на ориентированность кредитных организаций на выпуск карт международных платежных систем, почти все операции с их использованием совершаются на территории Казахстана. В этой связи, в целях гармонизации национального рынка розничных платежных услуг и выработки базовых предпосылок для разработки финансового инструмента, удовлетворяющего интересам как поставщиков услуг (банков), так и потребителей (держателей платежных карт, предприятий торговли, услуг), актуальным вопросом является создание национальной системы платежных карт. Экономическими и политическими предпосылками построения такой системы является необходимость комплексного решения задач по эффективному позиционированию казахстанского банковского сектора на международных рынках, обеспечению государственных интересов, доступности и безопасности розничных платежных услуг, снижению их стоимости, повышению уровня защищенности персональных данных держателей платежных карт, а также сокращению расчетов наличными деньгами.

Ярким доказательством необходимости развития национальной платежной системы послужило решение MasterCard установить единые комиссии за проведение операций для банков участников с 1.10.2009. В связи с этим как минимум 50% увеличение расходов банков, так как 90% операций в настоящее время совершается на территории Казахстана, где до нововведения комиссии были существенно ниже.

Для анализа возможностей создания национальной платежной системы целесообразно рассмотреть вопрос о характере рынка платежей подробнее, а точнее оценить уровень конкуренции рынка карточных платежей.

То, что на сегодняшний день рынок носит олигополистический характер, не подлежит сомнению. В задачу автора входит анализ возможностей иной структуры рынка. Для этого проведем оценку по пяти основным группам сил, определяющих конкурентный климат:

1. Угроза появления новых конкурентов. На сегодняшний момент международные платежные системы монополизировали рынок. Возможность появления новых игроков оценивается как невысокая, но в то же время при вмешательстве государства в его поддержке, возникновение новых игроков на рынке вполне реально.

2. Способность поставщиков торговаться — невысокая, количество фирм, производящих оборудование для обработки платежей достаточно велико, что не позволяет диктовать цены покупателям.

3. Способность покупателей торговаться - низкая. Покупателями в данном случае являются банки, а конечными потребителями - клиенты кредитных организаций. Взаимоотношения с платежными системами построены на четко прописанных правилах работы, что не позволяет покупателю диктовать свои условия.

4. Угроза появления товаров-заменителей — высокая. Современные технологии направлены на развитие информатизации общества и, скорее всего, приведут к появлению новых платежных инструментов, более надежных и простых в использовании. В то же время, сами платежные организации инвестируют в развитие новых продуктов, чтобы не быть вытесненными с рынка платежей. Значительные финансовые возможности международных платежных систем предоставляют им конкурентные преимущества по разработке, приобретению и внедрению новых технологий. Здесь стоит отметить, что платежные организации не заинтересованы во внедрении прорывных технологий, способных кардинально изменить рынок платежей, что связано с большими инвестициями уже осуществленными в инфраструктуру и отлаженной работой по существующим методикам.

5. Соперничество между имеющимися конкурентами — относительно высокое. Платежные организации не соперничают за работу с кредитными организациями, так как банки предпочитают предлагать клиенту полный перечень услуг с возможность выпуска карт различных платежных систем. Однако, конкуренция за конечного потребителя достаточно высока, что вынуждает компании к разработке новых продуктов и проведению активных маркетинговых компаний.

Рассмотрев вышеперечисленные группы факторов, определяющих конкурентный климат рынка платежей, можно сделать вывод, что несмотря на то, что на рынке доминируют несколько игроков, существует возможность развития монополистической нишевой конкуренции. То есть, при анализе возможностей развития новой платежной системы необходимо избежать прямой конкуренции с основными игроками и найти свою нишу для успешного ведения бизнеса. Для того, чтобы определить эту нишу в отношении национальной платежной системы требуется провести анализ рынка и прежде всего маркетинговое исследование потребностей потребителей услуг, то есть существующих и потенциальных держателей платежных карт.

Для держателя платежной карты, прежде всего, имеет значение возможность использования карты в месте нахождения. В свете глобализации современного мирового сообщества и возрастающему международному потоку капиталов, товаров и миграции населения конкурентоспособная платежная организация должна иметь развитую инфраструктуру по обслуживанию выпускаемых под ее логотипом платежных карт. Для анализа перспектив развития национальной платежной системы необходимо провести исследование о масштабах территории, на которой потребуется развивать инфраструктуру по приему карт.

Вторым по важности является качество предоставляемого продукта. Например, клиенту необходимо иметь смарт-карту или максимально возможную кредитную линию, либо статусный продукт с многообразными дополнительными услугами. То есть необходимо ранжировать клиентов по их потребностям, чтобы уточнить потенциальных держателей карт национальной платежной системы и определить востребованные характеристики выпускаемых платежных карт. Таким образом, полученная сегментация рынка может помочь в решении вопроса о востребованности карт, эмитированных национальными платежными системами.

Выход на рынке кредитных карт, а также классических и VIP-карт представляется спорным ввиду высокой конкуренции и невозможности обеспечения аналогичного качества услуг по сравнению с международными платежными системами в первую очередь из-за недостаточно развитой инфраструктуры. Развитие же подобной инфраструктуры за рубежом и выход на международные рынки для казахстанской платежной системы не представляется возможным в ближайшем будущем.

С другой стороны здесь возможно использование ко-брендинговых проектов с международными платежными системами. Но в данном случае должны выполняться условия по более выгодному выпуску данных карт для кредитных организаций (более низкий уровень комиссий и членских взносов), а также более выгодные условия для клиентов (прежде всего дополнительные услуги и более низкая стоимость обслуживания). Если стоимость будет аналогична участию в международных платежных системах или карта не будет обладать преимуществами для клиента, то спрос на продукт национальной платежной системы окажется невысоким.

У международных платежных систем клиент, как правило, имеет более сложные потребности, выходящие за рамки обналичивания зарплаты и оплаты коммунальных платежей. В то же время по данным Нац.Банка 98% расчетов по платежным картам, выпущенным казахстанскими банками, осуществляется в Казахстане, что создает потенциальную возможность для развития национальной платежной системы, работа с которой оказалась бы более дешевой для клиента и для банка.

При реформировании карточного платежного оборота в Казахстане необходимо учитывать и международный опыт, из которого по мнению автора целесообразно заимствовать следующее:

1. В Европейских странах широко используется ко-брендинг национальных платежных систем с международными системами, что позволяет совместить более выгодные условия работы в рамках национальных систем и возможностью расплачиваться картами по всему миру. В Казахстане большинство национальных платежных систем существует независимо, что приводит к небольшой зоне приема карт, а также к невысокой доле рынка в связи с недостаточной востребованностью продукта. Использование ко-брендинга в казахстанской практике после создания национальной платежной системы может стать стимулом к развитию независимости в расчетах на территории страны и снижению стоимости операций.

2. Создание независимой процессинговой платформы, не связанной с глобальными платежными системами для обеспечения безопасности хранения данных об совершаемых операциях и держателях карт.

3. Разделение регулирования, управления и проведения операций внутри платежных систем. Данные функции не должны консолидироваться платежной системой.

4. Контроль за существующими комиссиями по платежным картам, выработка стратегии, направленной на минимизацию межбанковских комиссий и впоследствии возможную их полную отмену. Данная инициатива окажет влияние не только на цену расчетов, но положительно скажется на цене товаров и услуг, удешевив расходы торговых точек на совершение платежей с использованием карт

5. Развитие конкуренции между банками, платежными системами, процессинговыми центрами

6. В области эквайринга необходимо усилить контроль за комиссиями, особенно скрытыми, запретить предприятиям торговли включать комиссию за эквайринг в цену товара (несмотря на то, что подобные операции в Казахстане запрещены, отсутствие наказания приводит к тому, что некоторые предприятия торговли продолжают продавать товар по увеличенной цене владельцам карт)

7. Создание независимого от платежной системы органа сертификации

8. Создание стандартов по передаче информации за пределы Казахстана

9. Переход на EMV-технологии

10. Контроль за рисками участников системы: кредитным, ликвидности, операционным со стороны платежной системы и регулирующих органов.

По мнению автора, целью реформирования карточного платежного оборота в Казахстана должно стать создание четырехсторонней национальной платежной системы. Автором были выделены основные элементы создаваемой платежной системы, представленные ниже.

1. Принципы:

- Адекватная правовая основа

- Соблюдение высокой скорости расчетов

- Минимизация рисков в процессе расчетов

- Безопасность и гарантия завершения расчетов

- Эффективные средства платежа и инструменты расчетов

- Публичность информации

- Прозрачное, эффективное и подотчетное управление

Адекватная правовая основа существования платежной системы подразумевает четкое определение лиц ответственных за разработку правил, кто выдачу лицензий и осуществление надзора, а также ясный процесс регулирования порядка расчетов. Предполагается, что в новой национальной платежной системе правила разрабатываются платежной организацией при аудите со стороны Национального банка. Лицензия на проведение расчетов по картам выдается Национальным банком, при этом платежная организация может установить дополнительные требования к банкам при вступлении в платежную систему. Так как охватить множество банком даже на территории Казахстана, не считая СНГ для одной организации проблематично, предлагается создание территориальных органов контроля за кредитными организациями участниками системы. Предлагается более широкое вовлечение Центрального банка как органа контроля за платежными системами, а не только банками.

Принцип минимизации рисков, прежде всего, относится к риску ликвидности в процессе расчетов и предполагает предоставление полной информации участникам о существующих финансовых рисках в системе. Так как даже при ежедневном клиринге существует определенный лаг во времени между совершением операции торговой точной и фактической передачей данных в банк, то необходимо создание гарантийного резерва платежной организацией для избегания разрывов ликвидности, которые потенциально могут обрушить систему расчетов. Четырехсторонние системы включают банк-эмитент, банк-эквайер, держателя карты и предприятие торговли.

В трехсторонних системах функции эмитента и эквайера совмещает один банк.

Необходимо выделение организации-гаранта расчетов и установление минимальных требований по остаткам на счетах для банков участников. При использовании карт с кредитными лимитами риск ликвидности дополнительно увеличивается, что требует не только проведения продуманной политики со стороны банка, выпускающего карты, но соответствующие требования к самому банку и его финансовому положению.

Платежная система должна обеспечивать завершение расчетов, даже если один из участников не может выполнить свои обязательства. Гарантом расчетов должна выступать платежная организация. Также целесообразно предусмотреть возможность выделения стабилизационного кредита от Национального Банка.

По мнению автора, окончательные расчеты должны производиться через счета, открытые в Национальном Банке для минимизации риска неисполнения обязательств, особенно в условиях финансовой нестабильности.

Условия вступления в систему должны быть публичными, даже при существовании двухуровневой системы информация, предоставляемая ассоциированным членам должна быть полной и достоверной Управление платежной системой должно быть эффективным, прозрачным и подотчетным. Соблюдение четких границ ответственности между участниками системы, между различными органами платежной организации, а также во взаимоотношениях с Национальным Банком. Справедливое распределение голосов между банками, возможность влиять на принятие решений участниками с небольшим количеством голосов. Создание при необходимости рабочих групп для решения возникающих проблем.

2. Участники новой национальной платежной системы:

- национальный банк как регулирующий орган и организация, проводящая аудит правил платежной системы и лицензирующий орган для банков.

- платежная организация, которая устанавливает правила вхождения в платежную систему и совершения расчетов, а также является гарантом завершения расчетов.

Управление платежной организацией должно осуществляться независимым советом директоров, избираемым путем голосования банками-участниками. Платежная организация несет ответственность за установление стандартов работы

- независимый сертификационный орган, который на периодической основе выдает и пересматривает сертификаты соответствия требованиям платежной системы, выдаваемых банкам-участникам

- банки-участники, получившие лицензию Центрального банка, вступившие в платежную систему, соответствующие требованиям платежной организации и соблюдающие установленные правила

- клиенты, которыми могут выступать как физические, так и юридические лица

3. Платежная инфраструктура.

Новая платежная система должна основываться на существующей инфраструктуре, то есть карты, выпускаемые должны быть универсальными и использоваться на существующем оборудовании. В то же время предлагается расширить существующую платежную инфраструктуру, особенно в регионах, путем расширения банкоматной сети, предоставляющей возможность оплаты услуг третьих лиц, когда платеж не связан с одновременным потреблением услуги (телефония, Интернет, коммунальные услуги, внесение платежа по кредиту, оплата абонементов куда-либо), расширения Интернет-платежей с использованием платежных карт, а также автоматов, принимающих карты (парковки, продажа напитков, газет, автоматические театральные и кино-кассы и т.п.)

4. Платежные инструменты

Платежным инструментом в национальной платежной системе должна стать платежная банковская карта. Как рассматривалось в первой главе, карта одновременно является инструментом расчетов, банковским продуктом и средством хранения информации. При реформировании платежной системы целесообразно максимально использовать все возможности платежной карты. Как инструмент расчетов карта национальной платежной системы должна базироваться на следующем:

- Территория приема — Казахстан и СНГ, предусмотрена работа по ко –брендингу с международными платежными системами при совершении операции за границей

- Валюта карты - тенге, что обусловлено территорией приема кары. Карты в других валютах, скорее всего не будут востребованы рынком

- Тип карты - смарт-карты.

- Комиссии за проведение операций с клиента не взимаются, комиссия за годовое обслуживание зависит от типа карты и является ниже по сравнению с международными платежными системами.

- Карты принимаются в банкоматах, предприятиях торговли, автоматических магазинах, при расчетах через Интернет.

Как банковский продукт карта новой национальной платежной системы предоставляет клиенту доступ различным программам кредитования, в том числе позволяет открытие кредитного лимита по самой карте для совершения расчетов, дает возможность получать процентный доход на остаток денежных средств на карте, позволяет упростить доступ к инвестиционным продуктам банка - ПИФы и брокерское обслуживание. При этом карта может являться продуктом сразу нескольких банков, т. е. должна существовать возможность ≪подключения≫ дополнительных возможностей к карте, допустим открытие кредитного лимита в другом банке.

Особая роль отводится банковской карте как средству хранения информации. Чиповые технологии делают возможности платежных карт практически неограниченными. Карта должна стать не просто средством платежа, но и удобным инструментом в повседневной жизни. На карте можно хранить информацию о личности клиента, она может стать своего рода удостоверением, карта может содержать данные о имеющихся программах страхования, а также электронные документы на транспортное средство. Дополнительно может накапливаться информация и дисконтных программах, к которым есть доступ у клиента.

Все это позволит совместить огромное количество документов и различных карт на одной карте национальной платежной системы.

Особенно важным параметром для обеспечения конкурентоспособности продукта является возможность ежемесячного получения дохода на выпущенную карту по желанию клиента. На карты необходимо переводить не только заработную плату, но и различные социальные выплаты. Причем должна поддерживаться связанность продукта, то есть при смене работы или места жительства не должно возникать необходимости перевыпускать карту на новую или эмитировать дополнительно еще одну. Одним из преимуществ должна стать универсальность продукта. Данную универсальность позволяют поддерживать системы дистанционного доступа.

Создание подобной национальной платежной системы позволит создать универсальный платежный инструмент с расширенными функциями, который будет иметь ряд преимуществ перед международными платежными системами.

5. Механизм расчетов

Механизм расчетов строится на проведении операций ≪off-line≫ по смарт-картам. В то же время в первое время необходимо предусмотреть возможность использования магнитной полосы, так как не все предприятия торговли принимают к оплате смарт-карты. Так как это четырехсторонняя система, то эквайринг и эмиссия карт могут осуществляться различными банками. Расчеты предлагается основывать на каждодневной клиринговой основе. Причем процессинг предпочтительнее осуществлять через независимую от платежной организации компанию.

На сегодняшний день накоплен достаточный опыт по проведению операций по платежным картам, и было бы неразумно пренебречь им. Но необходимо соблюдение всех вышеупомянутых принципов, особенно минимизации риска ликвидности и безопасности расчетов.

**3.2 Совершенствование системы управления банковскими рисками в карточном бизнесе**

Карточный бизнес, как и любой другой связан с рядом рисков, возникающих на всех стадиях работы. Национальный Банк планируется разработать методические рекомендации для банков по оценке рисков карточных продуктов, но данный проект пока находится в процессе разработки.

В связи с актуальностью проблемы, особенно для Казахстана, где системы оценки рисков внедрены слабо даже в рамках продуктов кредитования корпоративного сектора, автором предложена методика оценки рисков для банка-эмитента платежных карт.

Среди рисков, которым подвергается банк при работе с картами можно выделить: кредитный, операционный и стратегический риски. По мнению автора, риск ликвидности, а также валютный и страновой риски не могут быть оценены применительно к отдельному банковскому продукту, так анализируются на уровне всего банка на основе данных обо всех активно-пассивных операциях кредитной организации. Влияние же странового риска на конкретный банковский продукт также спорно.

Кредитный риск

Прежде чем оценить кредитный риск необходимо сначала определить случаи его возникновения. Кредитный риск в отношении платежных карт может проявляться в двух случаях.

Во-первых, как вероятность неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссудной задолженности. В этом случае риск оценивается в рамках общей системы контроля банковских рисков, риск определяется при открытии кредитной линии на базе финансового положения клиента и корректируется в дальнейшем в зависимости от качества обслуживания долга.

Базельским комитетом разработаны три подхода к оценке кредитных рисков, которые могут применяться кредитными организациями.

Большинство кредитных организаций, особенно с участием иностранного капитала, в дополнение к нормативным требованиям Банка Казахстана следуют рекомендациям Банка международных расчетов при оценке кредитного риска.

Во-вторых, кредитный риск может проявляться как риск возникновения неразрешенного овердрафта. Этот кредитный риск возникает только при работе с платежными картами, поэтому на нем следует остановиться отдельно. Дело в том, что не всегда возникновение ссудной задолженности происходит по вине клиента. В целом можно выделить следующие случаи возникновения неразрешенного (технического) овердрафта: проведение операций без электронной авторизации; курсовые разницы при совершении операции в валюте, отличной от валюты ведения счета и проведение операции самим банком без блокировки суммы по карте. Под курсовой разницей имеется в виду разница в курсе блокировки суммы при авторизации и списании, в результате чего доступный баланс по карте может временно оказаться больше. Если клиент успевает потратить денежные средства до момента списания, возникает овердрафт, о существовании которого держатель карты может и не догадываться. К третьему случаю возникновения овердрафта относится проведение операции не по карте, а непосредственно по счету (периодический платеж по кредиту, конвертация/внутренний перевод, внешний перевод, снятие денежных средств со счета без использования карты). Овердрафт возникает, если учет в банке построен на системе операционного дня, а не отражения операций в реальном времени. В данном случае проблема решается с помощью блокировки соответствующих сумм на карте либо установления отрицательных бонусов. Как правило, данные операции осуществляются вручную, поэтому существует человеческий фактор и вероятность ошибки (операционные риски).

При рациональной политике контроля над рисками несанкционированные овердрафты не должны превышать 3% от объема привлеченных ресурсов. Здесь необходимо разделять овердрафты, возникшие с целью мошенничества и без злого умысла. Суммы по мошеннические операциям, как правило, не возвращаются и под них требуется создание 100% резерва, то вторые погашаются добросовестными клиентами, а потери банка носят временный характер.

Справедливости ради стоит заметить, что кредитный риск содержится не только в отношениях между держателем карты и банком, но также охватывает работу с эквайринговой сетью и платежной системой (банком-принципалом или расчетным банком).

Несмотря на существующие отличия в структуре кредитного риска по операциям с платежными картами его оценка происходит в рамках общей методики, принятой кредитной организацией с определением показателей, характеризующих уровень существующего риска (например, доля и сроки просроченной задолженности, объемы созданных резервов и т.д.). Некоторые источники делят кредитный риск в карточном бизнесе на розничные и корпоративные риски.

Данная классификация не представляется автору приемлемой, так как не всегда можно разделить розничный и корпоративный риск в карточном бизнесе (например, по зарплатным проектам).

Для минимизации кредитного риска в банке необходимо тщательно подходить к оценке потенциальных заемщиков и снижению уровня продуктов с высоким уровнем риска. Особое значение имеет разработка системы скоринга, а также политика кредитной организации по качеству выдаваемых ссуд. В любом случае, процесс должен быть максимально автоматизирован для минимизации человеческого фактора, а также возможности работы с большим количеством заявок от клиентов. По мнению автора, агрессивная политика по распространению кредитных карт, особенно рассылка без заявления клиента, крайне негативно отражается на уровне риска. Массовое использование данного канала продаж может привести к серьезному кризису кредитования через платежные карты и подорвет доверие к картам как платежному инструменту. Кроме кредитного и репутационного рисков, такого рода политика приводит к росту мошеннических операций. Как правило, в выигрыше остаются банки, первыми вышедшие на рынок.

При массовом использовании агрессивных продаж без учета качества ссуд может возникнуть кризис по типу ипотечного кризиса в США по выданным "subprime" кредитам.

Таким образом, для построения системы управления кредитным риском внутри кредитной организации необходимо:

1. разработать внутренние положения и процедуры оценки риска. Процедуры должны покрывать все стадии работы при открытии кредитных карт от подачи заявки клиентом до закрытия лимита.

2. внедрить систему скоринга для физических лиц и процедуры определения лимитов для юридических лиц

3. определить возможности снижения общего кредитного риска за счет продажи наиболее рисковых активов

4. согласовать работу со службой безопасности, что особенно важно при вынесении решения об открытии кредитной линии

5. Внедрить систему контроля за текущей задолженностью, в том числе просроченной и своевременное создание лимитов.

6. Предоставлять информацию клиенту в понятной и доступной форме для избежания возникновения просроченной задолженности по недопониманию

7. Внедрить систему смс-оповещения клиентов о проведенных операциях для снижения риска несанкционированных операций.

По мнению автора, определение кредитного лимита должно основываться на официальном документально подтвержденном доходе клиента, учитывать уровень существующей задолженности (в том числе с помощью проверки в кредитном бюро), количество членов семьи и доход на члена семьи. Нецелесообразно открывать лимит, превосходящий ежемесячный доход клиента, так как в этом случает резко увеличивается риск невозврата денежных средств. Учитывая, что срочные ссуды как правило предоставляются под меньший процент, то для клиента выгоднее финансировать крупные покупки не за счет кредитного лимита, а используя другие банковские продукты.

На сегодняшний день разработано огромное количество скоринговых систем, но данные системы должны находится в постоянном развитии, учитывать результаты самого банка и обновленную статистику (например, уровень инфляции и прожиточный минимум).

Особенность кредитных карт, как и любых кредитных продуктов, предлагаемых физическим лицам, заключается в возможности относительно быстро накопить достаточную статистическую базу для анализа портфеля в целом, к которому применим закон больших чисел. Таким образом политика по созданию резервов должна базироваться не только на рекомендациях и требованиях Национального Банка, но и на собственном опыте кредитной организации. В связи с этим при проведении адекватной и взвешенной кредитной политики в области платежных карт, кредитные риски по этому банковскому портфелю легко поддаются контролю.

Дипломник придерживается мнения о неприемлемости агрессивной продажи карт с кредитным лимитом в долгосрочной перспективе, так как при этом не учитывается уровень риска и портфель может быстро потерять управляемость.

Подобные стратегии окупают себя на начальном этапе развития рынка, когда существует возможность получить повышенный доход и одновременно наблюдается высокий спрос на покупку активов (задолженности по кредитным картам) со стороны третьих лиц.

Также с целью снижения риска можно предложить клиентам кредитные карты, обеспечением по которым является открытый в банке депозит. В данном случае клиент имеет возможность распоряжаться деньгами (особенно в течение льготного периода, когда не начисляются проценты), и в то же время получать процентный доход на накопленные денежные средства, превышающий доход по текущим счетам.

Таким образом, для минимизации кредитного риска принципиально важно:

1. проведение взвешенной кредитной политики

2. мониторинг и пересмотр портфеля на постоянной основе

3. анализ накопленной статистической информации о клиентской базе, задолженности, уровне и сроках просрочки

4. возможность передачи риска другим институтам

5. разработка продуктов, снижающих кредитный риск

6. качественная информационная поддержка клиентов

Операционные риски

Наибольший интерес для платежных карт как банковского продукта представляет операционный риск, который определяется как риск убытка в результате неадекватных или ошибочных внутренних процессов, действий сотрудников и систем или внешних событий . Стандартно операционный риск оценивается в зависимости от направления бизнеса и годового валового оборота по этому направлению, получаемого кредитной организацией. С точки зрения автора, данные подход не имеет под собой достаточной основы, так как заявление о влиянии дохода на уровень операционного риска весьма спорно.

Автором предлагается построение управления операционными рисками исходя из четырех этапов.

Первый этап - выявление риска, который подразумевает анализ всех факторов операционного риска, в том числе риски продуктов, деятельности, процессов и систем. Этот этап потребует огромных временных затрат, так как необходимо детально изучить работу каждого отдела, вовлеченного в операции с платежными картами, изучить движение потока документов, уровни принятия решений, проанализировать все процессы, происходящие в банке, а также выявить особенности используемых систем. Первый этап должен завершиться построением детальной модели бизнес процесса.

Второй этап подразумевает систематизацию риска на основе экспертных суждений с учетом таких факторов, как количество и качество персонала, характер изменений в бизнес процессе, уровень технологий, качество внутренних процедур и системы контроля. Работу на втором этапе целесообразно проводить при сотрудничестве с начальниками отделов, которые понимают процессы и могут высказывать достоверные экспертные суждения.

Третий этап предусматривает мониторинг текущей деятельности, в том числе внедрение системы отчетности в случае убытка, построение базы данных потерь, выбор ключевых индикаторов риска и периодический контроль их значений. Здесь наиболее важно информирование о случаях возникновения убытков в результате реализации операционного риска. Информация о подобных событиях после систематизации может быть использована для целей построения статистической базы. На основе статистики матрица рисков уточняется и пересматривается.

Четвертый этап реализуется по двум направлениям - контроль и снижение риска. Методами снижения риска могут быть качественная разработка процедур для новых продуктов и видов деятельности; страхование; аутсорсинг; планирование бизнеса; развитие систем автоматизации банковских технологий и защиты информации политика отдела кадров и т. п. При выявлении случаев убытка в результате реализации операционного риска должны приниматься меры по исправлению узких мест и минимизации риска возникновения подобных ситуаций в будущем.

Контроль осуществляется путем внедрения системы внутреннего контроля, расследования случаев операционных убытков, оценки системы управления операционными рисками, сравнение прогнозируемых операционных потерь с фактическими, периодический пересмотр индикаторов операционного риска и основных принципов управления рисками.

Выше приведены общие моменты построения системы управления операционными рисками, которые могут быть использованы для всех направлений бизнеса. Особенностями же направления ≪розничные банковские операции/платежные карты≫, влияющим на построение системы управления операционными рисками, будут являться необходимость соблюдения не только законодательных требований, но и правил платежных систем; высокий потенциальный уровень мошенничества как среди персонала и клиентов, так и со стороны третьих лиц; высокий уровень автоматизации работы и, соответственно повышенные риски систем (например, банкоматной сети, нарушения в работе каналов связи и т.п.); а также значительные физические риски.

Контроль за операционными рискам осложняется также постоянным изменением банковских продуктов. Платежные карты - один из самых динамически развивающихся продуктов, сопровождающийся появлением новых сопутствующих услуг. Современная ситуация на рынке свидетельствует об усилении роли дистанционных сервисов, различных совместных карточных продуктов, активном развитии кредитных карт и постепенным внедрением чиповых технологий.

Платежные карты характеризуются высоким уровнем мошенничества, что является частью операционного риска. Эволюция мошенничества с пластиковыми картами шла одновременно с совершенствование самих карт и методов расчетов на и основе. Суть мошеннических операций состоит в выяснении номеров счетов/карт, изготовлении фальшивых карт, перекачивании денег с их помощью со счетов истинных владельцев на счета подставных фирм или физических лиц. Теоретически мошенничество может произойти на любой стадии выпуска и функционирования карты: в банке-эмитенте; в банке, обслуживающем торгово-сервисную сеть; в торгово-сервисной сети; непосредственно в среде держателей карт; в компаниях, обслуживающий информационный обмен между участниками платежной системы.

Название направления бизнеса дано в соответствии с рабочим вариантом перевода на русский язык документа Базельского комитета по банковскому надзору "Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы"

По мнению автора, классификация рисков, которые несет банк-эмитент, по трем категориям:

1. Потери из-за мошеннических действий вне системы банка:

— овердрафт на счету клиента из-за мошеннических действий клиента при массовых закупках по карточке ниже авторизационных лимитов магазинов;

— списание средств со счетов клиентов по поддельным картам;

— списание средств со счетов клиентов по утраченным каргам;

— списание средств по фальшивым финансовым документам.

2. Потери из-за мошеннических (либо без корысти) действий в системе банка:

— несанкционированная установка на карту кредитного лимита, позволяющая увеличить авторизационный остаток на СКС с последующим снятием средств;

— несанкционированная установка в авторизационной системе специального статуса счета, позволяющего в определенных пределах снимать средства с карточки (фактически кредитный лимит);

— несанкционированное пополнение счета карты;

— выпуск параллельной карты-двойника;

— несанкционированный выпуск новых пластиковых карт (например, с нулевым балансом и пр.)

3. Потери из-за технологических сбоев и ошибок:

— несоблюдение требований платежной системы по оформлению платежей;

— несоблюдение требований платежной системы по передаче информации.

Для минимизации потерь банка-эмитента необходимо соблюсти основные моменты обеспечения безопасности:

— обеспечение физической и технологической безопасности процесса производства карточек, процессирования транзакций и обеспечения процесса авторизации;

— обеспечение оптимального уровня проверки персональных данных потенциальных держателей пластиковых карт;

— обеспечение информационно-аналитической деятельности по раннему выявлению мошеннических действий с пластиковыми картами.

Подводя итог, можно отметить, что, несмотря на бурное развитие карточного рынка и операций с платежными банковскими картами в Казахстане, внедрение этого относительно нового продукта и дополнительных услуг к нему должно происходить при тщательной оценке рисков, особенно операционных и кредитных.

В противном случае, существует вероятность возникновения кризиса на рынке розничных банковских услуг. Казахстан находится в начале пути по развитию банковских карт как инструмента расчетов, еще не до конца проработана нормативная база, потребители еще не привыкли к новым услугам и кредитным картам, относительно высокий уровень мошенничества снижает востребованность карт и дистанционных сервисов. Тем не менее, тенденции развития платежного оборота посредством банковских карт свидетельствуют о положительной динамике рынка.

**Заключение**

В условиях обострившейся конкуренции на рынке розничных услуг, банки и платежные системы стали больше внимания уделять повышению качественных характеристик своих продуктов, стимулируя клиентов совершать покупки с использованием карт, в том числе путем предоставления овердрафта по счетам для расчетов с использованием платежных карт. И банки ищут новые пути завоевания рынка, они пытаются заинтересовать клиента с тем, чтобы он пользовался картой как можно чаще.

Платежная карта – это персонифицированный платежный инструмент, предоставляющий владельцу возможность безналичной оплаты товаров и услуг, а также получения наличных средств в отделениях (филиалах) банков и банковских автоматах (банкоматах). Первые карты были сделаны в США в 1920-1930 г.г. на бумажных носителях и предназначались для подтверждения кредитоспособности владельца вне его банка.

Сегодня рынок пластиковых карт представлен следующими разновидностями карт: кредитные и дебетовые; индивидуальные и корпоративные; пластиковые карты с магнитной полосой или со встроенной микросхемой; пластиковые карты, основанные на разных механизмах хранения данных, обычные пластиковые карты, серебряные и золотые.

Рынок пластиковых карт – это совокупность операций по выпуску, обращению различных видов карт и круг учреждений по их обслуживанию, включающий в себя все платежные системы. Для благополучного функционирования платежной системы необходимы и специализированные нефинансовые организации, осуществляющие техническую поддержку обслуживания карточек: процессинговые и коммуникационные центры, центры технического обслуживания и т.п.

В то же время суть платежной карты заключается вовсе не в кусочке пластика, а в организации отлаженной системы безналичных платежей в рамках платежной системы. В рамках исследования карточной платежной системы рассмотрен вопрос, касающийся влияния используемых платежных инструментов на денежно-кредитную политику, который является наиболее интересным и неоднозначным.

Это связано с использованием новых технологий, новых инструментов расчетов, действие которых еще до конца не изучено экономистами. Способность средств на платежных картах замещать наличные денежные средства в качестве господствующего средства розничных платежей дает основание полагать, что широкое распространение платежных карт может привести к росту денежной массы и нарушению равновесия спроса и предложения на денежном рынке. Широкое распространение платежных карт, также как и электронных денег, может повлиять на деятельность центральных банков в сфере денежной политики, банковского надзора, контроля над платежной системой.

Основные тенденции современной мировой карточной платежной системы связаны с развитием новых платежных инструментов, таких как смарт-карты, бесконтактные карты, а также маркетингом и борьбой с мошенничеством. При этом на рынке доминируют американские платежные системы, что связано с исторически более ранним началом развития операций с платежными картами на территории США. Данный факт является одним из стимулов для реформирования карточных платежных систем в европейских странах, что не менее актуально и для современных казахстанских условий.

Факторами, препятствующими развитию рынка безналичных платежей посредством банковских карт, по мнению автора, являются: недоразвитость инфраструктуры; психологические барьеры, связанные со стереотипом о низком уровне безопасности платежных карт и развитием мошенничества; высокая стратификация доходов населения; отсутствие полноценной государственной политики в отношении рынка платежных карт и электронных платежей и систем.

Для развития карточного платежного оборота в Казахстана требуется в первую очередь решить экономические проблемы страны, среди которых различный уровень благосостояния, низкий уровень финансовой грамотности населения.

Подводя итог, можно отметить, что развитие платежного оборота в Казахстане, в том числе посредством использования банковских карт, представляет собой актуальную теоретическую и практическую проблему, связанную не только с развитием новых технологий, но с и необходимостью регулирования бурно развивающегося рынка для определения будущей структуры платежной системы на глобальном и казахстанском уровнях.