**Анализ и перспективы развития рынка банковских карточек в России и за рубежом**

2012

Диплом

**Вернуться в каталог готовых дипломов и магистерских диссертаций –**

[**http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml**](http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml)

В**ведение**

Относительно короткая история банковских карточек была очень насыщенной по темпам роста и масштабам изменений банковской системы. Джон К. Биггинс из Флатбушского национального банка иНью-Йорке был первым, предложившим идею банковской карточки. Эти карточки стали фактором национального масштаба в 1960-х годах с внедрением карточки БанкАмерикард (в настоящий момент - Виза Интернешнл) и карточки Межбанковской ассоциации карточек (ныне - Мастеркард Интернешнл). Совместное воздействие этих двух национальных систем карточек привело в последующие годы к головокружительному росту систем банковских карточек.

Главные причины, обусловившие быстрый рост этих систем, следует анализировать с точки зрения выгод для потребителя, торговца и банка. Для потребителя банковские карточки сделали процесс услуг более доступным, особенно когда для этого были нужны кредитные средства. Клиенты банков могли получить кредит для множества покупок без необходимости повторных визитов в банк и ходатайств о займе. Заимствованная сумма при этом могла быть или полностью выплачена в конце каждого месяца, или разбита на несколько ежемесячных платежей.

Торговцы находили банковские карточки привлекательными, поскольку сделки по продаже легко было подтвердить в банке и оплата была гарантированной.Энергичная реклама и продвижение карточек банками и национальными ассоциациями повысила возможности увеличения продаж для тех торговцев, которые принимали к оплате карточки. Ассоциации избавляли торговцев от риска и затрат на осуществление собственных кредитных планов, привлекающих покупателей.

Банки нашли привлекательным способ расширения кредита клиентам через возобновляемые кредитные линии, сочетающиеся с банковскими карточками. География их рынка также расширилась, поскольку банки могли выпускать карточки для потребителей, проживающих не только близко от банка. Вместе с этими новыми клиентами появлялись дополнительные возможности по продаже им других банковских услуг. Доход от владельцев карточек сочетался с новыми источниками дохода отдисконта, уплачиваемого торговцами, и новыми депозитными ресурсами, образуемыми от счетов за продажи.

|  |
| --- |
| [Вернуться в библиотеку по экономике и праву: учебники, дипломы, диссертации](http://учебники.информ2000.рф/index.shtml)[Рерайт текстов и уникализация 90 %](http://учебники.информ2000.рф/rerait-diplom.shtml)[Написание по заказу контрольных, дипломов, диссертаций. . .](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml) |

Таким образом, мировая практика банковского карточного бизнеса подтвердила его выгодность для всех, участвующих в нем сторон. Данный факт, в конце концов, разбудил дремлющие российские банки и те медленно, преодолевая трудности: информационные, коммуникационные, материально-технические, начали внедрять пластиковые банковские карточки в практику платежных операций и других финансовых услуг. К сожалению, этот процесс не идет в ногу со временем и рынок российских банковских карточек в разы отстает от подобного рынка развитых стран. Данный факт обуславливает актуальность темы данной работы.

Целью работы является раскрытие места российского рынка банковских карточек в международном карточном рынке и определение путей совершенствования этого рынка.

Для достижения поставленной цели в работе последовательно решены следующие задачи:

на основе изучения литературных источников по банковским карточкам проведен анализ мирового рынка платежных средств;

дана характеристика рынка карточек Великобритании - наиболее развитого рынка банковских карточек;

проведен сравнительный анализ рынка банковских карточек в России;

сформулированы причины отставания российского рынка банковских карточек от аналогичного рынка развитых стран;

рассмотрены пути повышения эффективности функционирования карточного рынка в России с учетом перемен в банковском секторе.

Результаты работы могут быть использованы в практической деятельности по расширению рынка банковских карточек на всей территории России.

платежный карточка банковский рынок

**1. Анализ мирового рынка платежных средств**

Для выяснения сложившихся в мире платежных карточных средств тенденций и оценки уровня развития в этом мире отдельно взятой страны (в данном случае - России) прежде всего целесообразно провести анализ всего мирового рынка платежных средств. Для целей нашего анализа можно считать понятия «экономически развитая страна» и «страна с развитым карточным рынком» однопорядковыми. Безусловно, не всякая экономически развитая страна имеет высокий уровень развития карточного рынка (например, уровень ВВП и доходов на душу населения в нефтяных микрогосударствах Ближнего Востока исключительно высок, а карточные рынки находятся в эмбриональной форме), Однако любой развитой карточный рынок обязательно подразумевает высокий уровень экономического развития национального хозяйственного комплекса, системы рыночных отношений и банковского сектора в стране.

В качестве необходимых условий существования развитого карточного рынка в той или иной стране обычно называются высокий уровень таких макроэкономических индикаторов, как ВВП в расчете надушу населения, уровень доходов в расчете на одного жителя, а также положительная динамика этих показателей в течение достаточно длительного периода времени. Среди институциональных факторов, влияющих на уровень развития национальных карточных рынков, традиционно отмечаются развитие финансовой и банковской инфраструктуры, определяющей развитость рынка потребительских финансовых и банковских услуг: наличие правовой базы, регламентирующей отношения между держателями карточек и кредитными учреждениями; присутствие государственных и частных институтов, занимающихся сбором и распространением информации о кредитоспособности заемщиков, а также наличие законодательных актов, регламентирующих права таких учреждений, равно как и учреждений, занимающихся сбором просроченной задолженности держателей. Среди других важнейших условий существования в стране развитого карточного рынка наиболее часто называется высокий уровень развития телекоммуникационных услуг, т.е. устойчивость, надежность и высокое качество телефонной связи, а также относительная дешевизна телекоммуникационных услуг - непременные условия для эффективной авторизации и процессинга транзакций.

Наконец, что касается качественных характеристик высокоразвитого рынка карточек как такового, то перечень таких характеристик включает (но, вероятно, не ограничивается):

) наличие достаточно большого числа эмитентов различных типов;

) наличие достаточно большого числа эквайреров различных типов;

1. большие объемы эмиссии карточек в абсолютном и относительном (в расчете на 1 тыс. жителей) выражении, а также числа транзакций и оборотов по карточкам в абсолютном и относительном выражении;
2. наличие на рынке различных видов карточек - кредитных, дебетовых, расчетных (дебетовых с отсроченным платежом), электронных кошельков, совместных, «родственных», с элементами лояльности и т.п.;
3. наличие на рынке карточек на различной технологической основе - с магнитной полосой, микропроцессором; с двойным интерфейсом; с несколькими приложениями на одной карточке и т.п.;
4. высокая плотность сети устройств самообслуживания (банкоматов) и ПВН;
5. развитая торгово-сервисная инфраструктура обслуживания карточек - высокая плотность сетей компаний-акцептантов и POS-терминалов;
6. высокая доля платежных транзакций - и но количеству, и по стоимости - относительно транзакций по снятию наличных и получению кассовых авансов;
7. высокая доля платежей по карточкам - и по количеству, и по стоимости (величине) транзакций - относительно доли других инструментов розничных платежей (банковских чеков, наличных и др.).

За основу анализа взяты представленные в документах Банка международных расчетов статистические данные. Эти данные позволяют решить следующие задачи:

проанализировать динамику развития национальных карточных рынков в 12 экономически развитых странах в период 2001-2005 гг. с целью выявлении общих черт и количественных показателей, характеризующих уровень развитии карточного рынка;

сопоставить основные характеристики и показатели нынешнего состояния российского рынка карточек с карточными рынками ведущих стран мира с целью определения возможных и желательных направлений его ближайшего развития.

**.1 Общеэкономические и финансовые индикаторы**

В этом разделе «Красной книги» Банка международных расчетов приводятся базовые статистические показатели, характеризующие уровни развития национального хозяйственного комплекса России и 12 зарубежных экономически развитых стран. Данные относятся только к показателям ВВП в абсолютном и относительном выражении и уровню развития финансовой / банковской инфраструктуры. Данные приводятся в качестве иллюстрации (и одного из доказательств) тезиса о взаимосвязи высокого уровня экономического развития и развитости финансовой и банковской инфраструктуры (с одной стороны) и высоким уровнем развития национальною карточного рынка (с другой стороны).

По уровню экономического развития и уровню жизни вошедшие в «Красную книгу» государства относятся к числу первых 30 наиболее богатых стран мира. Самый низкий уровень показателя ВВП на душу населения из 12 зарубежных стран (в долларовом выражении) приходится на Сингапур-20856 долл. в 2006 г. В 2005-2009 гг. наиболее типичным являлся диапазон от 24 до 27 тыс. долл. в год.

Таблица 1. Институциональная платежная структура России и 12 экономически развитых стран в 2005-2009 гг. в расчете на 1 млн жителей

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Страна | Число учреждений, предлагающих платежные услуги | Число отделений центрального банка | Число отделений банков | Число отделений почты | Общее число отделении, предлагающих платежные услуги |
|  | 2005 | 2009 | 2005 | 2009 | 2005 | 2009 | 2005 | 2009 | 2005 | 2009 |
| Бельгия | 11.2 | 10,9 | 0,7 | 0,2 | 599,9 | 537,1 | 131,1 | 129.9 | 731,1 | 666.9 |
| Канада | 54,3 | 47,7 | Незн | Незн. | 286,6 | 284.4 | Непр. | Непр. | 459,5 | 453.1 |
| Франция | 26,9 | 25,6 | 3,5 | 3.4 | 427,6 | 427,3 | 185,5 | 181,2 | 61Б.6 | 611,9 |
| Германия | 30.6 | 29.3 | 1.6 | 1,4 | 640.5 | 611.4 | Непр. | Непр. | 642,0 | 612.8 |
| Италия | 13.3 | 13.0 | 1.7 | 1.7 | 503.4 | 513,9 | 237.0 | 237,9 | 742.2 | 753,4 |
| Япония | 19,0 | 16,6 | 0,3 | 0,3 | 303.5 | 288.5 | 189.9 | 189.5 | 493,7 | 478,3 |
| Нидерланды | 69 | 6.4 | 0,2 | 0.2 | 218,6 | 187,1 | 140.4 | 142,7 | 359,3 | 330.1 |
| Сингапур | 48.9 | 43.6 | 0.7 | 0,7 | 150,6 | 135,2 | Непр. | Непр. | 150,8 | 135,5 |
| Швеция | 15,1 | 14, г | 0,1 | 0,1 | 229.3 | 218,9 | 151,8 | 134,5 | 381.2 | 353,5 |
| Швейцария | 45.2 | 43,1 | 0,8 | 0,8 | 387,5 | 370.7 | 437,6 | 397,5 | 825,9 | 768,9 |
| Великобритания США | 8.1 71.0 | 7.6 68,3 | Незн, 0,1 | Незн, 0,1 | 248,7 272,4 | 244,9 274,7 | 296,5 Непр. | 295,6 Непр | 545,2 272,5 | 540.5 274.8 |
| Россия | 9,1 | 9,2 | 8,1 | 8,1 | 75,2 | 76.1 | Непр. | Непр. | 83,3 | 84,1 |

По показателю ВВП надушу населения Россия и 2005-2009 гг. более чем и 10 раз отставала от среднего уровня по 12 зарубежным странам.

Зависимость между уровнем ВВП и степенью развитости карточного рынка очевидна. Чем меньше страна производит, тем меньше она в состоянии потреблять и меньше сберегать. Значит, границы использования карточек как инструмента платежа (текущее потребление) и средства для получения кредитов (низкая норма сбережения не позволяет ни обеспечить кредитование, ни возвращать долги вбудущем периоде) жестко ограниченны.

Различия в уровнях развития банковской инфраструктуры (табл. 1) между Россией и 12 зарубежными странами почти столь же значительны, что и в уровнях ВВП на душу населения. В 2005-2009 гг. в нашей стране плотность банковской инфраструктуры характеризовалась показателями 75-76 банковских отделений на 1 млн жителей, в экономически развитых странах (за исключением Сингапура и Нидерландов) - более 200. В странах с большой численностью населения (США, Японии, Великобритания, Германия. Франция, Италия) плотность банковской инфраструктуры измерялась показателями от 240 отделений на 1 млн. жителей (Великобритания) до 610 (Германия). Заметим, что в конце прошлого десятилетия в большинстве из рассматриваемых зарубежных стран прошли очередные волны слияний и поглощений в сфере финансовых и банковских услуг. В результате численность банковских отделений, равно как и других учреждений, оказывающих банковские услуги населению и бизнесу, сократились. Из данных табл. 1, в частности, можно сделать вывод, что плотность сетей отделений банков и других учреждений, предлагающих платные услуги во всех рассматриваемых экономически развитых странах в 2009 г. снизились по сравнению с 2005 г., за исключением США.

В большинстве стран происходят процессы, связанные с более рациональным и эффективным использованием инфраструктуры платежных услуг и каналов взаимосвязи с частными и корпоративными клиентами.

### **.2 Эмиссия карточек**

### По общему количеству эмитированных карточек к концу 2009 г. Россия находилась примерно на одном уровне с Швецией и Бельгией, т.е. со странами с численностью населения не более 10 млн. человек. Для современного развитого карточного рынку типичным является показатель в диапазоне 1500-1700 эмитированных карточек на каждую тысячу жителей. Более высокие уровни эмиссии в относительном выражении характерны для США, Японии и Великобритании - стран, где карточные рынки существуют самый длительный период времени (по 40-50 лет). Карточные рынки во всех без исключения странах продолжают расти, причем наиболее быстрыми темпами в тех странах, где насыщенность карточками вконце 1990-х гг. была наименьшей (менее 700 - 800 карточек на 1 тыс. жителей) - во Франции, Италии и Сингапуре.

В целом данные о темпах эмиссии в экономически развитых странах опровергают точку зрения некоторых зарубежных экспертов о перенасыщенности карточных рынков в большинстве экономически развитых стран и о целесообразности или даже необходимости регулирования этого рынка, особенно сегмента кредитных карточек. По крайней мере, можно предположить, что для современного развитого карточного рынка оптимальный уровень эмиссии начинается с 800-900 карточек на каждую тысячу жителей. О верхней границе этого диапазона судить достаточно сложно, поскольку с расширением линейки карточных продуктов, их функциональности и сфер применения количество и разнообразие карточек будет увеличиваться.

О разнообразии карточных продуктов и выполняемых ими функций можно судить на основании данных табл. 2.

Таблица 2. Структура эмитированных карточек в расчете на 1 тыс. жителей в 2005-2009 гг., тыс. шт.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Страна | Карточки с функцией выдачи наличных | с дебетовой функцией | с кредитной функцией | Карточки с дебетовой функцией, эмитированные розничными торговцами | Карточки с функцией электронных денег | Карточки с функцией гарантии чека |
|  | 2005 г., 2009 г | 2005 г. | 2009 г. | 2005 г. | 2009 г. | 2005 г. | 2009 г. | 2005 г. | 2009 г. | 2005 г. | 2009 г. |
| Бельгия | 1360.5 1442 0 | 12'6.5 | 1306,0 | 296.2 | 294,1 | 152,1 | 158,0 | 777,9 | РОС *■'-* | 272.0 | Непр |
| Канада | Н.д Н д. | Н.д. | Н д. | 1509.8 | 1653,4 | Непр. | Непр | 2,4 | 2,4 | Непр | Непр |
| Франция | 711,1 741,5 | 652.3 | 683 5 | Н д. | Н.д. | Н.д. | Н.д. | 5.2 | 13.7 | Непр. | Непр, |
| Германия | 1480,2 1443,0 | 1252,3 | 1129.0 | 381,4 | 390,7 | Н, д. | Н.д. | 817,8 | 818,7 | 689,4 | Непр. |
| Италия | 429.2 476.6 | 404.0 | 458.6 | 345,2 | 374,9 | Непр. | Непр. | 0.5 | 5,3 | Незн. | Незн, |
| Япония | 2554,1 2603,4 | Н.д. | Н.д | 1820,1 | 1919,3 | Непр | Непр. | Н.д. | Н Д | Непр. | Непр. |
| Нидерл.\*\* | 1608,2 1634,9 | 1315,2 | 1337,6 | 311,7 | 315.8 | Н.д. | Н д. | 1309,0 | 1077,5 | Н.д. | Н.д. |
| Сингап\*\*\* | 745 1 1417,6 | 745,1 | 1417,6 | 681,7 | 773.2 | Непр. | Непр. | 1365,0 | 2343,8 | Непр, | Непр |
| Швец.\*\*\*\* | 536.1 642,9 | 541.6 | 546,7 | 418,7 | 472.3 | Н.д | н.д. | 62,6 | 54,9 | Н.д. | н.д. |
| Швейцария | 1190,6 1232,4 | 745,2 | 7891 | 451,9 | 453.6 | Н.д | н.д. | 485,4 | 502,4 | 762.1 | 789,1 |
| Великобр. | 2246,7 2399,9 | 919,9 | 1003.6 | 950,8 | 1065,8 | Непр. | Непр. | н.д. | Н.Д | 989,4 | 1031.9 |
| США | 2886,4 2995.5 | 887,8 | 902,3 | 4321,6 | 4355,2 | 39.9 | 39.5 | Н.д. | Н, д. | Н.Д. | Н.д. |
| Средн.\*\*\*\*\* | 2097,2 2199,8 | 879,5 | 893,8 | 2374.5 | 2434,0 | Непр, | Непр. | 364,2 | 369,0 | Непр | Непр. |
| Россия | 73,6 106,7 | 73,5 | 106,1 | 0,1 | 0.6 | н.д. | н.д. | н д. | н.д, | Непр. | Непр, |

Хотя в количественном выражении показатели эмиссии карточек в расчете на 1000 жителей в экономически развитых странах можно считать примерно одинаковыми, структура эмиссии карточек отличается гораздо больший разнообразием. Для США и Японии до сих пор характерно превалирование карточек с кредитной функцией и функцией снятия наличных над карточками с функцией непосредственного дебетования. В странах Западной Европы и Скандинавии, напротив, наблюдается примерное равенство в использовании карточек с функцией снятия наличных и с дебетовой функцией. Кредитные карточки эмитируются и используются в этом регионе значительно реже. Объясняется это двумя причинами. Во-первых, во второй половине 1990-х гг. в Европе прошла «дебетован революция»: сначала в Великобритании, а затем в континентальной Европе банки стали активно выпускать дебетовые продукты. Во-вторых, понятие дебетовой карточки в европейских странах часто включает и продукты с отсроченным дебетованием счета, которые национальные статистики относят к карточкам с дебетовой функцией, а не к кредитной, как в Японии.

Данные из табл. 2 также говорят об уменьшении роли карточек, эмитируемых торгово-сервисными компаниями. Несколько лет назад западноевропейские специалисты прогнозировали увеличение роли нефинансовых компаний-эмитентов на региональном карточном рынке и всерьез рассматривали вероятность обострения конкуренции между банками и торгово-сервисными компаниями как эмитентами кредитных карточек и электронных кошельков. Однако этого пока не произошло. Банкам удалось сдержать амбиции крупных торговых и сервисных сетей. Известно также, что в последние несколько лет банки приобрели карточные портфели ряда известных нефинансовых эмитентов.

Данные табл. 2 позволяют также судить о непростой ситуации в сегменте электронных кошельков, или карточек с функцией э-денег, как они называются в «Красной книге». Динамика эмиссии карточек этого вида в последние годы - в тех странах, где они выпускаются, - отрицательна. Видно также, что таким карточкам не уделяют (точнее, не уделяли до 2006 г.) серьезного внимания эмитенты крупнейших карточных рынков - США и Японии. Дело Mondex отнюдь не живет и не побеждает на родине этой компании - и Великобритании. Счастливое исключение для поклонников электронных денег составляет Сингапур, где в 2006 г. прошла массовая эмиссия этих продуктов.

Разнообразие карточных продуктов является одним из свидетельств высокого уровня развития карточного рынка, поскольку позволяет потребителям осуществлять выбор в соответствии со своими предпочтениями, а эмитентам - выбирать оптимальные варианты и наборы выпускаемых карточек в соответствии с реализуемыми стратегиями.

**.3 Инфраструктура обслуживания карточек. Банкоматы и карточки с функцией снятия наличных**

Последние 10 лет специалисты и сами участники национальных рынков банковского самообслуживания непрерывно жаловались ни тяжелую жизнь. Банки - владельцы устройств выдачи наличных сокрушались по поводу чрезвычайной остроты конкуренции и, соответственно, падения доходов. Компании - производители банкоматов лили горькие слезы по снижению спроса на дорогие многофункциональные устройства. Специалисты в один голос говорили о чрезмерном насыщении рынка и необходимости поиска новых моделей бизнеса. Сами держатели карточек тоже были недовольны - увеличением размера комиссий и появлением невиданного зверя под названием surcharge, т.е. банальной дополнительной платы за пользование услугами банкоматов, принадлежащих независимым провайдерам услуг.

При всем при этом статистически наличие каких-либо кризисных явлений на глобальном рынке услуг банковского самообслуживания не находит однозначного подтверждения.

Действительно, динамика количества и величин транзакций в среднем в расчете на одного жителя в экономически развитыхстранах в период 2001-2005 гг. напоминает американские горки. В иные годы эти показатели растут по 10-15%, в иные годы - на столько же падают. Особенно заметно падение было в 2006 г., когда и величина средней транзакции по снятию наличных в банкоматах, и частота пользования банкоматами в некоторых странах упала по сравнению с предыдущим годом весьма значительно: в США это падение по обоим показателям составило более 20%.

Однако при этом во всех рассматриваемых странах общее количество банкоматов в период 2005-2009 гг. продолжало стабильно расти, причем в некоторых странах едва ли не по 10% в год. Значит, на взгляд владельцев банкоматов, экономическая выгода от развития бизнеса все-таки была, и получаемая прибыль вполне реально компенсировала негативные эффекты от колебания спроса на услуги и обострения конкуренции.

Рассматриваемый период является своего рода уникальным, поскольку сразу в нескольких регионах одновременно происходит перестройка используемых на рынке моделей бизнеса. Например, в США в настоящее время более 50% всех устройств банковскою самообслуживания принадлежит не банкам, а так называемым независимым операторам рынка. Среди этих компаний имеются и очень крупные (такие, как American Express), владеющие несколькими тысячами полно-функциональных устройств банковского самообслуживания, и небольшие «семейные» магазины, купившие дешевые устройства по выдаче наличных в целях привлечения дополнительных клиентов. Широкое распространение в США получила модель банкоматного бизнеса, при которой независимые компании управляют принадлежащими банкам устройствами на основе аутсорсинга. В стране происходит и изменение принципа размещения устройств самообслуживания: все больше их устанавливается в торгово-сервисных центрах, на спортивных сооружениях, в парках, на аттракционах и т.п. Наконец, определенное развитие получает оснащение банкоматов дополнительной функциональностью от предоставления услуг для перевода средств со счета на счет до продажи марок и билетов на хоккей.

В других странах также происходят серьезные изменения на рынке банкоматных услуг. Банки берут устройства банковского самообслуживания в «коллективное управление»: появляются межбанковские компании, управляющие банкоматами, которые принадлежат различным владельцам (Великобритания, Сингапур).В некоторых странах (Италия, Франция, Великобритания) плотность банкоматных сетей растет исключительно быстрыми темпами в результате повышения спроса со стороны возросшего числа держателей карточек с функцией снятия наличных (и это при том, что в середине 1990-х гг. британские и французские эксперты рассуждали о перенасыщенности рынка банкоматных услуг).

Опыт ряда стран свидетельствует, что реализация новых крупномасштабных программ на базе дебетовых карточек или электронных кошельков способна оказать - как минимум краткосрочный - негативный эффект на уровень спроса на услуги банковского самообслуживания. Этот опыт пережили США и Великобритания в середине 1990-х гг. Сейчас с аналогичной проблемой столкнулись Япония (к которой с 1999 г. начались программы национальных дебетовых карточек). Сингапур и Нидерланды (гдев обращении находится большое количество электронных кошельков). Понятно, что электронные кошельки способствуют снижению спроса на наличные и. соответственно, более редкому использованию устройств для выдачи наличных. Крупномасштабная эмиссия дебетовых карточек означает увеличение числа держателей карточек - прежде всего за счет потребителей, не имевших доступа к кредитным продуктам и привыкшим к использованию наличных для оплаты товаров и услуг. Поэтому в некоторых странах рост количества дебетовых карточек сопровождался падением спроса на банкоматные услуги. Правда, и в США, и в Великобритании с этой негативной тенденцией, в общем и целом справились, но в Японии и Сингапуре - пока нет.

Прогнозирование развития ситуации на рынке услуг банковского самообслуживания на глобальном и региональном уровнях - занятие исключительно сложное. Эксперты неоднократно ошибались (как. например, с предсказанием повышенного спроса на наличные в связи с «проблемой 2К» или в момент введения наличных евро в январе 2002 г., - ни в том, ни в другом случае никакого повышенного спроса на банкоматные услуги не было отмечено) и, судя по всему, будут ошибаться и впредь, поскольку на динамику этого рынка влияет великое множество действующих в разных направлениях факторов.

Что касается России, то, с одной стороны, существует очевидное отставание от экономически развитых стран по плотности банкоматной инфраструктуры, но, с другой стороны, при сохранении высоких темпов эмиссии карточек в нашей стране в ближайшие годы число устройств самообслуживания должно будет расти также достаточно высокими темпами - просто потому, что спрос на услуги по выдаче наличных тоже будет расти. С учетом того, что в 2002 г., по данным Банка России. 92,8% всех карточных транзакций в нашей стране приходилось на снятие наличных и этот показатель в ближайшие годы вряд ли понизится, компании - поставщики банкоматов могут уверенно рассчитывать на высокие объемы продаж в России. Правда, при столь подавляющей доле зарплатных проектов на карточном рынке нашим потребителям вряд ли потребуется так много банкоматов, как, скажем в США или Японии: для того чтобы 1-2 paзa в месяц выбрать свою заработную плату, с лихвой хватит сотни полторы банкоматов на 1 млн. жителей.

**1.4 Использование карточек с дебетовой и кредитной функцией для покупки товаров и услуг**

**.4.1 Карточки с дебетовой функцией**

В отличие от сегмента карточек с функцией снятия наличных, динамика карточек с дебетовой функцией, равно как и инфраструктура их обслуживания, в экономически развитых странах на протяжении последних пяти лет демонстрировала положительную динамику. Число POS-терминалов, обслуживающих такие карточки, увеличивалось год от года с завидным постоянством. Также росли количество транзакций по карточкам с дебетовой функцией - в абсолютном и относительном выражении: средние величины платежных транзакций по карточкам с дебетовой функциональностью. Причем в 2005-2009 гг. дебетовые сегменты карточных рынков большинства экономически развитых стран характеризовались интенсивным типом развития - средние величины транзакций росли более высокими темпами, чем среднее количество транзакций по этим карточкам. Что не могло не радовать эквайреров (увеличение размеров торговых комиссий в результате увеличения средних размеров покупок) и эмитентов (увеличение доли дебетовых продуктов в структуре эмиссии означало относительное уменьшение кредитных рисков). Что касается торгово-сервисных компаний, то они, как известно, отнеслись к увеличению количества карточек с дебетовой функцией в обращении неоднозначно.

С одной стороны, статистика подтверждает гипотезы экономистов-теоретиков о существовании непрямого сетевого эффекта. Видно, что рост эмиссии дебетовых карточек в США и странах Западной Европы вызвал рост числа POS-терминалов (и, соответственно, числа торгово-сервисных фирм), обслуживающих эти карточки. В свою очередь, развитие инфраструктуры обслуживания дебетовых карточек вызвало новый всплеск эмиссии дебетовых продуктов. Все это в динамике стало напоминать снежный ком - чем больше карточек, тем больше акцептантов этих карточек, чем больше акцептантов, тем больше спрос на карточки и больше эмиссия - и так далее, почти до бесконечности.

**1.4.2 Карточки с кредитной функцией**

Вопреки убеждению некоторых российских специалистов сегмент карточек с кредитной функцией развит во многих экономически развитых странах не столь хорошо, как сегменты карточек с дебетовой функцией или функцией снятия наличных.

С другой стороны, торговцы тоже захотели поучаствовать в дележе возросших доходов и затребовали от эквайеров и платежных систем снизить торговые комиссии. В результате - многочисленные суды и вмешательство регулирующих инстанций.

Кредитные продукты играют определяющую роль на карточных рынках США. Канады, Японии, отчасти - Великобритании. Причем в Японии большая доля кредитных карточек по европейским меркам трактовалась бы как дебетовые карточки с отсроченным дебетованием, поскольку многие японские держатели обязаны погашать кредит полностью по истечении одною учетного периода и не имеют права пролонгировать кредит, как американские или британские держатели.

В результате число кредитных карточек в большинстве стран и регионов экономически развитого мира растет более медленными темпами, чем карточки с дебетовой функцией. Более медленными темпами растет и инфраструктура обслуживания этих карточек.

В России в последние годы никакою существенного сдвига в сторону более частого использования карточек для покупки товаров и услуг не отмечалось. Скорее наоборот: доля транзакций по снятию наличных увеличивается. В 2002 г. всего 7,3% карточных транзакций приходилось на покупку товаров и услуг. Сумма же покупок по карточкам вообще столь мала, что сравнивать ее с аналогичными показателями в экономически развитых странах просто бессмысленно.

**1.4.3 Использование безналичных инструментов платежей**

Последние три таблицы позволяют судить о значении карточек как инструмента платежей сравнительно с другими безналичными платежными инструментами в экономически развитых странах. Обращает на себя внимание, что количество платежных транзакций по карточкам в период 2005-2009 гг. стабильно росло, в то время как число аналогичных транзакций, осуществляемых с помощью чеков, стабильно сокращалось. Таким образом, находит статистическое подтверждение тезис многих специалистов о том, что увеличение эмиссии дебетовых и кредитных карточек способствует сокращению роли различных видов чеков в качестве инструмента оплаты товаров и услуг в розничной торговле и средств расчетов.

В период 2005-2009 гг. заметно сократилась доля операций с чеками в таких странах, как США, Великобритания, Сингапур, Канада. Италия, Франция. В США в 2006 г. вообще произошло знаковое событие: доля чековых транзакций в общем количестве платежных и расчетных транзакций впервые за многие десятилетия составила менее половины (49,9%). Падение доли чеков наряду с увеличением доли операций с карточками и прямым дебетом свидетельствуют о стабильной тенденции по сокращению значения бумажных технологий в платежных системах экономически развитых стран.

Публикуемая в «Красной книге» статистика не позволяет судить о роли карточек с дебетовой и кредитной функцией и функцией э-денег в розничном товарообороте. В документе Банка международных расчетов речь идет о национальных платежных системах в целом. Поэтому, если с точки зрения количества транзакций роль карточных технологии в национальных системах платежей и расчетов представляется весьма значительной, то с точки зрения обшей стоимости (величины) транзакций эта доля выглядит совершенно незначительной. Так доля карточных транзакций в общей величине безналичных транзакций в США составляет всего 0,3%, в Японии - 0,1%. во Франции - 0.2%. Вообще, из 12 экономически развитых стран только в двух из них - Нидерландах и Швеции - доля подобных транзакций в платежной системе превышает 1%.

В России доля карточных транзакций в национальной платежной системе тоже ничтожно мала - менее 0,05%. Но что отличает Россию от других стран, представленных в «Красной книге», так это незначительная роль платежных карточек в розничной торговле.

**Основные выводы**

1. В странах с развитыми карточными рынками количество находящихся в обращении карточек таково, что показатели их численности в расчете на 1 тыс. жителей находятся в пределах от 740 (Франция) до 4355 (США). В России этот показатель находится на уровне 105 карточек на 1 тыс. жителей.

. В странах с развитыми карточными рынками в обращении находятся различные виды и типы карточек, что обеспечивает возможность выбора для потребителей и возможность оптимальной настройки бизнес-моделей для эмитентов-эквайреров и фирм-акцептантов. Основную роль на современных развитых рынках играют карточки с функциями снятия наличных, непосредственного и отсроченного дебетования и кредитной функцией. В последние годы сокращается доля карточек, выпускаемых торгово-сервисными компаниями, и доля карточек - гарантий чеков. Сложной остается и ситуация с карточками с функцией электронных денег. В большинстве европейских стран удельный вес этих продуктов сокращается. Однако в США и ряде стран Азиатско-Тихоокеанского региона (особенно в Сингапуре) в последние годы электронные кошельки получают все большее распространение.

3. Банкоматы и карточки с функцией снятия наличных продолжат играть заметную роль на всех без исключения национальных и региональных карточных рынках из числа стран, участвовавших в обзоре Банка международных расчетов. Таким образом, не находит статистического подтверждения тезис о сокращении спроса на банкоматные услуги со стороны держателей в экономически развитых странах. Потребность жителей этих стран в наличных средствах по-прежнему остается на высоком уровне, несмотря на опережающие темпы развития безналичных инструментов и платежа и средств расчетов. Число банкоматов в экономически развитых странах продолжает расти, хотя относительные показатели числа и величин транзакций демонстрируют противоречивую динамику. В целом сегмент карточек с функцией снятия наличных в развитых странах испытывает на себе воздействие различных факторов, поэтому прогнозировать конкретные параметры его развития - даже на ближайшие годы - чрезвычайно трудно. В России показатели плотности банкоматных сетей и числа транзакций заметно отстают от средних показателей в экономически развитых странах. Однако при сохранении доминирующей на отечественном карточном рынке модели, основанной на зарплатных проектах, потребность в устройствах самообслуживания оказывается значительно меньше, чем в экономически развитых странах. Поэтому нельзя считать показатели развития инфраструктуры устройств банковского самообслуживания в странах с развитыми карточными рынками эталонными для российского карточного рынка. Если количество банкоматов на 1 млн. жителей в этих странах достигает 1 тыс. и более, то в России сохранение зарплатной модели карточного бизнеса позволяет достичь оптимальной плотности, вероятно, при 150-200 банкоматов на I млн. жителей.

. В последние годы в странах с развитыми карточными рынками происходит активное распространение карточек с дебетовой функцией - и как инструмента для снятия наличных, и как инструмента платежа за товары и услуги. Развитие дебетового сегмента идет опережающими темпами практически во всех экономически развитых странах, представленных в «Красной книге». Высокие темпы роста дебетового сегмента служат статистическим подтверждением известного в экономической теории феномена непрямого сетевого эффекта. Увеличение эмиссии карточек с дебетовой функцией способствовало увеличению числа торгово-сервисных фирм-акцептантов и числа POS-терминалов. обслуживающих эти карточки. В свою очередь, расширение инфраструктуры обслуживания карточек с дебетовой функцией вызвало новый виток спроса на эти продукты и новое увеличение объемов эмиссии. Таким образом, карточки вновь выступили в качестве платформы, объединившей две независимые группы потребителей - акцептантов и держателей.

. В странах с развитыми карточными рынками продолжается и достаточно стабильное расширение кредитного сегмента - хотя и не столь высокими темпами, как сегмента карточек с дебетовой функцией и, как ни странно на первый взгляд, карточек с функцией снятия наличных. Отчасти это объясняется различиями в методах статистического анализа и различных странах (в некоторых странах карточки учитываются как кредитные, а в других странах карточки с аналогичными функциями и характеристиками - как дебетовые). Отчасти это объясняется более узкими границами самого кредитного сегмента, связанного с меньшим числом потенциальных клиентов. В какой-то степени на замедление темпов роста кредитного сегмента повлияли и отчетливо проявившиеся в последние голы проблемы кредитного риска и стремительно накапливающейся потребительской задолженности. Что касается российского карточного рынка, то его сегмент платежных карточек очень незначителен - как по сравнению с общим объемом транзакций по снятию наличных в России, так и по сравнению с платежными сегментами в экономически развитых странах.

. Статистические данные, опубликованные в «Красной книге», свидетельствуют о наличии четко выраженной тенденции увеличения доли карточных транзакций в общем количестве платежных операций в экономически развитых странах. Карточки как инструмент платежа и расчетов используются все чаше, а чеки - все реже. Однако в общей стоимости платежных транзакций доля карточных операций остается мизерной - как правило, менее 0,5%.

**2. Карточный рынок Великобритании**

В последнее время британский карточный рынок находится в центре внимания специалистов и отраслевых экспертов по трем причинам. Во-первых, в соответствии с прогнозами APACS к концу 2009 г. суммарный объем платежей по карточкам в этой стране может превысить суммарный объем розничных транзакций с помощью наличных. Во-вторых, в 2009 г. Великобритания стала первой страной и мире, в которой эмитенты и эквайреры, являющиеся членами платежных ассоциаций Visa International и MasterCard International, завершили миграцию на микропроцессорные продукты, совместимые со стандартом EMV. Наконец, в-третьих, в последние полтора-два года британские банки ведут активное - и весьма успешное - наступление на североамериканский карточный рынок, скупая активы крупных региональных банков и эквайринговых компаний. Во многом этому способствует правовая база по банковским картам.

**2.1 Правовое регулирование операций с банковскими картами в Великобритании**

В Великобритании отношения по эмиссии и обращению банковских кредитных карт регулируются Законом о потребительском кредите 1974 г.

Закон о потребительском кредите вводит понятие «соглашения о кредитных инструментах» (credit-token agreements), которые рассматриваются как вид потребительского кредита. В связи с этим все сказанное ниже о потребительском кредите будет иметь отношение и к кредитным инструментам. Под кредитным инструментом понимаются карта, чек. ваучер, купон, марка, буклет или другой документ, или вещь, выданная физическому лицу (держателю) эмитентом, который обязуется, что:

1. по предъявлении кредитного инструмента (независимо от необходимости совершения иных действий) эмитент предоставит наличные денежные знаки, товары или услуги в кредит, или
2. по предъявлении кредитного инструмента (независимо от необходимости совершения иных действий) третье лицо предоставит наличные денежные знаки, товары или услуги, а эмитент осуществит расчет за них с этим третьим лицом в обмен на последующую компенсацию затрат эмитента со стороны держателя.

Из приведенного определения следует, что держателем карты для целей Закона о потребительском кредите могут быть только физические лица. С другой стороны, Закон не содержит специальных требований к эмитенту, следовательно, им могут быть и кредитные, и торговые организации, что также следует из определения кредитного инструмента. Таким образом, предметом регулирования Закона о потребительском кредите являются и банковские, и торговые карты. Следующей особенностью Закона является то, что он предусматривает предоставление денежных знаков, товаров или услуг строго в кредит, не упоминая о возможности их оплаты с (текущих) банковских счетов. Следовательно, предметом его регулирования являются не дебетовые, а исключительно кредитные карты, которые, как следует из вышеизложенного, являются разновидностью кредитных инструментов.

Закон устанавливает, что Государственный секретарь имеет право издавать нормативные акты, содержащие требования к рекламе потребительского кредита или к документам, содержащим условия предоставления потребительского кредита, в том числе кредитных инструментов. Данные акты могут, в частности, определять, какие сведения должны и какие не должны содержаться в рекламе потребительского кредита. Государственный секретарь также вправе устанавливать обязательство кредитора о сообщении определенной информации потенциальным контрагентам до заключения договора.

Просьба (оферта) о выдаче кредитного инструмента должна быть совершена в письменной форме и подписана просителем (оферентом), если только сумма кредита, который будет доступен держателю, не превышает 50 фунтов стерлингов. Другими исключениями являются выдача кредитного инструмента по уже действующему договору или замена уже используемого кредитного инструмента при условии продолжения действия договора.

Договор о предоставлении потребительского кредита должен быть совершен в установленной Государственным секретарем форме, быть подписан кредитором и заемщиком и содержать все условия договора за исключением подразумеваемых. Один экземпляр договора должен остается у заемщика. Если в соответствии с договором кредитор имеет право в одностороннем порядке изменять его условия, то такие изменения вступают в силу не ранее момента сообщения их заемщику способом, установленным Государственным секретарем. Договор, совершенный в ненадлежащей форме, имеет силу в отношении заемщика только по решению суда.

Для вступления в силу договора, предметом которого является кредитный инструмент, заемщик должен акцептовать данный кредитный инструмент, что может выражаться в его надписании, подписании квитанции о получении кредитного инструмента или его первом использовании.

Закон о потребительском кредите предусматривает, что Государственный секретарь обязан издать нормативные акты, содержащие требования к форме и содержанию договора о предоставлении потребительского кредита. В результате применения указанных нормативных актов заемщик (держатель) должен иметь информацию о следующих фактах:

1. правах и обязанностях по договору о потребительском кредите;
2. размере и ставке платежей за пользование кредитом;
3. защите и компенсации, предоставляемых заемщику согласно Закону о потребительском кредите;
4. любых других сведениях по усмотрению Государственного секретаря.

Лицо, занимающееся предпринимательством в области потребительского кредита, имеет право обратиться к Генеральному директору по честной торговле (Director General of Fair Trading) с просьбой об отступлении от одного или нескольких требований, изложенных выше. Указанное должностное лицо может удовлетворить такую просьбу, если, по его мнению, это не причинит вреда интересам заемщиков.

Закон устанавливает обязанность кредитора с периодичностью, установленной Генеральным секретарем, и в определенной им форме бесплатно сообщать заемщику сведения о состоянии его счета по истечении регулярных периодов, не превышающих в совокупности 12 месяцев, и, если это предусмотрено договором, о любой операции по счету заемщика.

Кредитор обязан по получении письменного требования заемщика за небольшую плату (в настоящий момент 50 пенсов), но не чаще, чем 1 раз в месяц, предоставить ему копию соответствующего договора со всеми приложениями и заверенную должным образом выписку, содержащую следующую информацию:

1. текущее состояние счета заемщика;
2. текущий размер задолженности кредитору;
3. сроки и размеры платежей по погашению задолженности (при невозможности точно указать последние допускается сообщение принципов их исчисления).

При невыполнении данного положения Закона соответствующие требования кредитора теряют исковую силу.

Закон о потребительском кредите устанавливает солидарную ответственность перед держателем кредитного инструмента торговой организации, использующей его для последующей оплаты предоставляемых держателю товаров, и эмитента кредитного инструмента за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора купли - продажи указанной торговой организацией. На наступление ответственности не влияет превышение держателем величины кредитной линии при покупке или совершение им иного нарушения договора с эмитентом. Для наступления данной ответственности сумма покупки должна быть не меньше 100 фунтов стерлингов и не больше 30000 фунтов стерлингов.

Особенность солидарной ответственности эмитента кредитного инструмента по Закону о потребительском кредите заключается в том, что он имеет право регресса к торговой организации, только если это предусмотрено соглашением между ними. Отсутствие указанного соглашения, заключенного непосредственно эмитентом или через посредника, может принести эмитенту необоснованный ущерб.

Закон также определяет последствия неуполномоченного использования кредитного инструмента.

До момента уведомления эмитента о потере или краже кредитного инструмента его держатель несет риск убытков, вытекающий из неуполномоченного использования инструмента третьими лицами, в сумме, которая не может превышать 50 фунтов стерлингов. Указанное ограничение не применяется, если инструмент выбыл из владения держателя с его согласия.

После уведомления, указанного в предыдущем абзаце, ответственность за операции, совершенные с использованием утерянного или украденного кредитного инструмента, ложится на эмитента. Уведомление может быть как устное, так и письменное. Однако, если это предусмотрено договором, устное уведомление должно быть подтверждено письменно в течение 7 дней. Эмитент должен под страхом возложения на него всего объема ответственности указать в договоре фамилию, адрес и телефон лица, которому следует направлять данное уведомление.

В Законе о потребительском кредите также содержатся отдельные положения уголовного и административно права.

Особенности регулирования операций с банковскими картами в Великобритании заключаются в том, что основным источником регулирования является Закон о потребительском кредите и поэтому банковские карты рассматриваются как один из способов предоставления потребительского кредита.

Операции с дебетовыми картами не регулируются английским законодательством. Причины такой ситуации носят в первую очередь исторический характер. В 70-е годы, когда разрабатывался и принимался Закон о потребительском кредите, дебетовых карт не было, поскольку они по технологическим причинам могут существовать преимущественно в электронных платежных системах, отсутствовавших в это время.

Существуют и другие причины, способные объяснить пробел в регулировании дебетовых карт. Так, по дебетовым картам происходит меньше случаев мошенничества, поскольку операции с ними всегда авторизуются эмитентом. Дебетовые карты не допускают нуждающейся в юридической регламентации задолженности держателя. Но в целом дебетовые карты мало чем отличаются от кредитных: они предоставляют доступ к практически одним и тем же услугам и несут в себе практически одни и те же риски, в связи с чем целесообразно осуществлять их регулирование в одном нормативном акте.

Следующей особенностью, присущей английской модели регулирования операций с банковскими картами, является значительная роль делегированного законодательства, а именно большие полномочия Государственного секретаря, имеющего по Закону о потребительском кредите возможность определять большое количество прав и обязанностей участников гражданского оборота в данной сфере. С учетом стремительной динамики развития электронных платежных средств данная черта, позволяющая оперативно реагировать на изменения предмета регулирования, представляется оправданной. Следует отметить, что полномочия Государственного секретаря не безграничны: права и обязанности, подлежащие определению им, обычно названы в законе, а в ряде случаев перед Государственным секретарем поставлены цели, которые должны быть достигнуты в результате применения изданных им нормативных актов.

Следует также отметить существующую в Великобритании солидарную ответственность перед держателем кредитного инструмента торговой организации, совершающей оплату предоставляемых держателю товаров с использованием кредитного инструмента, и его эмитента за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора купли - продажи указанной торговой организацией.

**2.2 Всемирно-историческая победа карточек**

Выводы очередного рыночного исследования, опубликованные APACS в июле 2005 г., недвусмысленно говорят о том, что по итогам 2005-го года Великобритания стала первой страной в мире (среди крупных экономик), в которой потребители оплачивают больше товаров и услуг с помощью карточек, чем с помощью наличных. Согласно данных APACS в 2009 г. общая сумма транзакций в стране, совершенных с помощью карточек, достигла 269 млрд. ф. ст., в то время как общая сумма покупок, совершенных в Великобритании с помощью наличных, не превысила 268 млрд. ф. ст. Как следует из этих цифр, карточные платежи опередили наличные совсем ненамного - на 1 млрд. ф. ст. Данные основаны на использовании всех видов и типов карточек и на всех видах транзакций. Таким образом, в установлении рекорда принялиучастие как карточки, которые находятся у держателей-физлиц, так и корпоративные и бизнес-продукты, которые предназначаются для оплаты бизнес- и Т&К-расходов и могут вообще не попадать в категорию розничных платежей. Тем не менее если это достижение безо всяких преувеличений можно считать историческим.

Для руководителей и специалистов карточной индустрии Великобритании факт «обгона» карточными транзакциями платежей с помощью наличных стал мощным маркетинговым оружием в многолетней войне с теми торгово-сервисными компаниями, которые категорически отказываются принимать к оплате карточки. Кроме того, учитывая, что Великобритания является одной из двух (наряду с Францией) стран, где в розничных транзакциях до сих пор активно используются чеки, то растущая популярность карточек позволит местным банкам и строительным обществам с большим успехом заменять чеки карточными технологиями, тем самым сокращая издержки и увеличивая прибыль. Согласно статистическим данным, в 2007 г. в Великобритании было совершено 2,3 млрд транзакций с помощью чеков. Один из существующих «мягких» сценариев (когда британские банки или регулирующие органы не будут предпринимать радикальных шагов по вытеснению чеков из платежной системы страны) предусматривает сокращение общего числа платежных транзакций на основе чеков до 1,3 млрд. к 2013 г. Последнее исследование APACS. скорее всего, заставит британских отраслевых аналитиков пересмотреть слишком «мягкие» сценарии динамики чековых платежей.

Прогнозы APACS и независимых консалтинговых компаний относительно ближайших перспектив развития британского рынка кредитных и дебетовых карточек основываются как на показателях рыночной динамики последних лет, так и на других индикаторах, свидетельствующих о растущей популярности карточных продуктов у британских потребителей.

Статистические данные свидетельствуют, что в последние пять лет британский карточный рынок демонстрирует интенсивный рост,т. с. средняя величина (стоимость) транзакции растет быстрее, чем число транзакций и число эмитированных карточек. В частности, из табл. 3 видно (последний столбец), что в 1999-2004 гг. расчетный среднегодовой темп прироста (РСГП) общего количества транзакций составлял 10%, а величины (стоимости) транзакций - 13%. Что касается общей численности всех видов и типов карточек в обращении, то в 2006-2007 п. она увеличивались в среднем на 9% в год, и к концу 2007 г. составила 160.6 млн. шт.

Таблица 3. Структура британского карточного рынка, 2003-2007 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | РСГП, % |
| Число транзакций с помощью дебетовых карточек, млрд. | 2,06 | 2,34 | 2,70 | 2,99 | 3,40 | 13 |
| Общая стоимость платежных транзакций с помощью дебетовых карточек, млрд. ф, ст. | 64,7 | 76,0 | 94,9 | 107,8 | 130,5 | 19 |
| Число транзакций с помощью кредитных карточек, млрд. | 1,28 | 1,38 | 1,48 | 1,61 | 1,82 | 9 |
| Общая стоимость платежных транзакций с помощью кредитных карточек, млрд. ф. ст. | 67,8 | 75,6 | 83,0 | 92,6 | 113.4 | 14 |
| Число транзакций по снятию наличных, млрд. | 1,85 | 1,92 | 2,13 | 2,26 | 2,4 | 7 |
| Общая стоимость транзакций по снятию наличных, млрд. ф. ст. | 97,7 | 104,5 | 119,2 | 128,3 | 133,5 | 8 |
| Общая численность транзакций, млрд. | 5,19 | 5,63 | 6,31 | 6,87 | 7,62 | 10 |
| Общая стоимость транзакций (Оборот)**,** млрд. ф. ст. | 230,2 | 256,1 | 297,1 | 328,7 | 377,4 | 13 |

В последние годы динамика британского карточного рынка во многом определялась бурным ростом его дебетового сегмента. Его расчетный среднегодовой прирост (РСГП) в рассматриваемый период составил 19%. в то время как кредитного сегмента - 14%, а снятия наличных - всего 8%. Несмотря на очевидную насыщенность британского карточного рынка, многие аналитики считают, что и у дебетового, и у кредитного сегментов рынка имеются очень хорошие перспективы для роста. Дебетовые карточки продолжают вытеснять наличные и чеки в качестве инструмента платежей практически во всех категориях акцептантов.

Эта тенденция, очевидно, сохранится, и общий оборот по дебетовым продуктам будет расти. Что касается кредитных карточек, то резервы в их использовании связываются с перспективами трансграничных платежей по мере все большей интеграции Великобритании в единое платежное пространство на основе евро. Даже если страна сохранит свою приверженность фунту стерлингов, все равно миграция рабочей силы, туризм и потребности британскою бизнеса будут определять увеличение численности трансграничных транзакций. Далее, из материалов APACS известно, что британские эмитенты кредитных карточек отклоняют в среднем каждое третьезаявление о выдаче кредитной карточки. Эти данные подтверждаются и обследованиями компании Datamonilor, которая в 2009 г. сообщала, что более 30% жителей Великобритании наталкиваются на отказ эмитентов в получении кредитной карточки. С одной стороны, можно приветствовать жесткость британских банков и строительных обществ в анализе платежеспособности потребителей. С другой стороны, новейшие методики скоринга и управления кредитными рисками позволяют расширить круг держателей кредитных карточек.

Помимо благоприятных тенденций развития карточного рынка Великобритании, которые берут начало во второй половине 1990-х гг. и, как считают отраслевые эксперты и аналитики, сохранятся в ближайшем будущем, позитивная динамика рынка будет усиливаться такими факторами, как рост использовании карточек в новейших секторах экономики и возрастающая отдача от вложений британских эмитентов и эквайреров втехнологию «чипа и ПИНа».

Хотя темны развития «новой экономики» в Великобритании (как и в других странах) оказались не столь стремительными, как это виделось в конце прошлого века, они являются и не столь удручающими, как это казалось в первые годы века нынешнего. Проще говоря, жители Великобритании постепенно привыкли к электронным магазинам и удобству шоппинга в Интернете. В результате в 2008 г. 18 млн. британцев хотя бы раз совершили покупку у электронных торговцев. Всего в 2008 г. британскими держателями карточек было проведено около 200 млн. платежных транзакций в глобальной сети. По сравнению с 2007 г. число жителей страны, совершивших покупки в виртуальных торгово-сервисных точках, увеличилось на 50%.

Понятно, что для оплаты товаров и услуг на рынке электронной коммерции используются карточки. В 2007 г. 69% общего числа покупок в Интернете было совершено британцами с помощью кредитных карточек. 31% - с помощью дебетовых карточек. Девять пенсов из каждою фунта стерлингов, потраченного на покупки с помощью кредитных карточек, приходились па покупки на рынке электронной коммерции: два пенса из каждого фунта стерлингов, потраченного на покупки с помощью дебетовых карточек, тратились у электронных акцептантов.

Некоторые британские аналитики поспешили назвать 2007 г. «переломным» с точки зрения развития рынка электронной коммерции. Возможно, эти специалисты опять (как и в конце 1990-х гг.) поторопились со своими оптимистическими суждениями. Но несомненно, что обороты виртуальных магазинов будут расти, а значит будут увеличиваться и объемы платежей, совершаемых с помощью кредитных и дебетовых карточек.

Еще один существенный фактор, оказывающий мощное позитивное воздействие на развитие карточного рынка Великобритании в ближайшие годы, - это, конечно же, миграция на стандарт EMV.

**2.3 «Чип и ПИН» - верные друзья британского потребителя**

Великобритания - одна из немногих стран мира, в которой платежным системам Visa International и MasterCard International не пришлось выдумывать оснований для миграции на чиповые технологии. Британские эмитенты и эквайеры с готовностью поддержали довольно рискованную инициативу двух крупнейших платежных ассоциаций о замене карточек с магнитной полосой на микропроцессорные продукты. Сильнейшим стимулом миграции в Великобритании стали потери от карточного фрода, которые росли все 1980-е и 1990-е гг. и остановились только в 2007 г. В начале 2000-х гг. ежегодный объем карточного фрода в Великобритании превысил 400 млн. ф. ст. Если учесть, что в это время суммарный объем платежных транзакций по карточкам в стране не дотягивал до 200 млрд. ф. ст., то легко посчитать, какую долю потенциальной прибыли британские участники карточного бизнеса отдавали в руки сытых и довольных мошенников.

В числе основных причин чудовищно высокого фрода а стране традиционно считалась практика британских акцептантов, сделавших ставку на транзакции, основанные на подписи держателя. Если во многих странах континентальной Европы торговые и сервисные компании требовали от держателей вводить ПИН-код при совершении покупок, то британские торговцы, по мнению платежных систем, не хотели заниматься апгрейдом и заменой торгового оборудования и ПО вследствие своей жадности. В результате использование поддельных карточек и скимминг стали настоящим бичом карточного бизнеса в стране.

Именно реальная перспектива заставить британских акцептантов перейти на использование ПИН-кода при совершении платежных транзакций с помощью карточек вдохновила британские банки и строительные общества на активную работу по миграции на стандарт EMV. Именно перспективы успеха в борьбе с мошенниками сподвигли британских игроков карточного рынка на колоссальные инвестиции - 1,1 млрд долл. - в развитие инфраструктуры «чипа и ПИНа».

Судя по имеющимся данным, британские эмитенты и эквайеры действительно добились заметного успеха на пути замены магнитной полосы на микропроцессор. На конец сентября 2008 т. в стране было эмитировано 56,8 млн. гибридных карточек, держатели которых должны были вводить ПИН-код не только для получения наличных в банкоматах, но и для оплаты покупок в POS-терминалах. Первоначальные планы британских участников карточного рынка предусматривали выпуск 36 млн. дебетовых и кредитных EMV-совместимых продуктов к началу 2009 г. Таким образом, к настоящему времени эти планы уже перевыполнены.

Опасения внушает не соблюдение планов эмиссии, а график «подключения» торгово-сервисных компаний к программе «Чип и ПИН». На конец сентября 2008 г. гибридные карточки принимались в 438 тыс. торговых терминалов на территории Великобритании. Всего в наличии у британских торгово-сервисных предприятий имеется более 860 тыс. POS-терминалов. Оригинальные планы при миграции на чип обеспечили в 2009 г. в Великобритании функционирование не менее 636 тыс. EMV-совместимых торговых терминалов. Другими словами, за оставшиеся четыре месяца банкам и строительным обществам пришлось «подключить» почти 200 тыс. платежных терминалов.

Противодействие миграции на чип в Великобритании оказывают главным образом торгово-сервисные компании средних размеров. Получилась достаточно забавная картина: платежные системы, эмитенты и эквайеры. отраслевые ассоциации страны потратили много средств, сил и времени, чтобы обеспечить лояльность крупных торговых и сервисных сетей и многочисленных мелких акцептантов. Те же акцептанты, которые оказались между этими «полюсами», фактически остались вне поля зрения участников процесса миграции. Это обстоятельство, похоже, и вызнало негативную реакцию со стороны большого количества «средних» торговых и сервисных компаний Великобритании.

Впрочем, и платежные системы Visa International и MasterCard International, и отраслевые ассоциации предпочитают делать акцент на позитивные моменты. Опросы британских держателей показывают, что у них не возникает проблем с запоминанием ПИН-кодов, что они не видят каких-либо принципиальных неудобств в совершении платежных транзакций на основе персональных кодов, что, по мнению большинства британских держателей, микропроцессорные продукты способны обеспечить большую безопасность, чем карточки с магнитной полосой, и т.д. Безусловно, радостным событием для организаторов и участников процесса миграции на чип стал тот факт, что рост карточного фрода в стране, кажется, прекратился. В 2007 г. - впервые за последние восемь лет - объемы потерь участников карточного бизнеса от карточных мошенников сократились по сравнению с предыдущим годом. Объяснение простое - в стране постепенно распространяется инфраструктура микропроцессорных карточек, поэтому некоторые виды мошенничества быстро сходят на нет.

**2.4 Британские эмитенты «открывают» американский карточный рынок**

Еще одна любопытная черта британского карточного бизнеса последних лет - явно возросший интерес его ведущих игроков к зарубежным рынкам, в частности к самому крупному региональному рынку в мире - североамериканскому.

В 2007 г. входящий в десятку крупнейших эмитентов кредитных карточек США банк Household Financial был куплен банком HSBC. Другой крупный британский банк Royal Bank of Scotland за неполный 2008 г. совершил целый шоппинг-туров на американском рынке. Начав с покупки портфеля кредитных карточек у достаточно скромного People's Bank из штата Коннектикут, RBS затем приобрел гораздо более крупного эмитента Charier One и не менее крупную эквайринговую компанию Lynk Systems. За счет этих скромных приобретений RBS вошел вдесятку крупнейших эмитентов кредитных карточек на американском рынке, а также стал третьим в мире (по величине эквайринговой торговой сети) эквайером.

В середине 2008 г. Barclay-card - самостоятельная бизнес-единица, входящая в структуру Barclay's Bank pic. - завершила сделку по покупке активов подразделения Juniper Financial у канадского банка CIBS. До этого в течение всего 2007 г. Barclaycard пыталась купить седьмого по величине эмитента кредитных карточек США - Providian Financial. Однако высокие договаривающиеся стороны разошлись во мнении касательно истинной стоимости американского банка. Хотя, по мнению отраслевых аналитиков, британская компания предложила несуразно большую цену за серьезно раненый американский банк. Providian Financial подвергся жестокой порке со стороны нескольких американских надзорных и регулирующих инстанций, в частности со стороны Федеральной корпорации по страхованию депозитов и Федеральной комиссии по биржам и ценным бумагам, а также со стороны налоговых органов разных уровней. Основная причина повышенного внимания - чрезвычайно рискованная кредитная политика Providian Financial, который сделал ставку на кредитование так называемого subprime-ceгмента, т.е. заемщиков с посредственными и просто плохими кредитными историями, проблематичной платежеспособностью и кредитным рейтингом FICO ниже 660 баллов. В результате Providian за короткий период накопил столько «плохих» долгов, что скрыть их от внимания надзорных инстанций не смогла даже чрезвычайно креативная финансовая отчетность банка. Банк едва ушел от объявления процедуры принудительного банкротства, согласился с требованиями Федеральной комиссии по биржам и ценным бумагам о немедленной чистке клиентской базы, а также с выплатой значительного штрафа. Дела банка оказались настолько плохи, что он, несмотря на обещанную финансовую поддержку Visa USA, так и не смог приступить к давно объявленной эмиссии EMV-совместимых карточек.

В целом не совсем понятно, зачем такой банк понадобился вполне финансово здоровой Barclaycard. Так или иначе, но покупка британской кредитной компанией канадского эмитента, имеющего в своем активе 800 тыс. карточек и 1,4 млрд. долл. кредитных балансов держателей, выглядит значительно более осторожным шагом, чем приобретение почти обанкротившегося Providian Financial.

Многие британские аналитики сходятся во мнении, что приобретение Juniper Financial является только первым шагом Barclaycard по утверждению своего присутствия на североамериканском карточном рынке. Официально британская компания не отказалась от намерения купить Providian. Или что-нибудь другое. Представители Barclaycard не скрывают, что тактическая задача компании - укрепиться на американском рынке. Чтобы это сделать, нужны большие объемы эмиссии, большие объемы денежных поступлений, большие объемы выдаваемых но карточкам кредитов. Поэтому продолжение «шоппинга», несомненно, последует.

Barclaycard уже является самым крупным эмитентом в Европе. Совокупный объем выпуска карточек - 13,4 млн. из которых 10,8 млн. эмитировано внутри Великобритании. Из 10,9 млрд. ф. ст. доходов всего 1,6 млрд. приходится на зарубежные рынки. Поэтому стратегическая задача Barclaycard - существенно повысить значимость зарубежного бизнеса. Как заявляет руководство компании, через 10 лет доходы от зарубежного карточного бизнеса должны но крайней мере сравняться с доходами, получаемыми британским подразделением Barclaycard UK.

**2.5 Современные особенности британского рынка банковских карточек**

**.5.1 Характеристика расходов по банковским карточкам**

Как показал доклад, опубликованный в июне 2011 г. британской ассоциацией Драсз, общий объем платежей по пластиковым карточкам, полученных британскими ритейлерами и поставщиками услуг, вырос более чем в 3 раза за последние 10 лет (табл. 4). Доклад «Как мы платим в 2011 г.: Британские пластиковые карты» выявил (табл. 2), что в 2010 г. платежи, принятые по пластиковым карточкам британскими ритейлерами и поставщиками услуг, составили 321 млрд. ф. ст., что в 3 раза выше, чем 10 лет назад (в 2000 г. - 87 млрд. ф. ст.). На дебетовые карточки приходится 61% всех трат по пластику (195 млрд. ф. ст. и в 5 раз больше, чем в 2000 г.), на кредитные карточки - 39% (126 млрд. ф. ст. и в 2 раза больше, чем в 2000 г.). В 2009 г. траты по карточкам впервые превысили наличные расходы в розничных торговых точках, а в 2010 г. разрыв между карточками и наличными значительно увеличился: наличные расходы составили 274 млрд. ф. ст. Объем расходов по карточкам составляет лишь треть общих потребительских трат в Великобритании, остальные 710 млрд. ф. ст. приходятся на наличные, автоматизированные платежи и чеки. В течение следующих 10 лет ожидается, что расходы по пластиковым карточкам по-прежнему будут доминировать на платежной арене, и рост их объема может составить 89% к 2016 г.

Таблица 4. Рост расходов по пластиковым карточкам в Великобритании, млрд. ф. ст.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Потребительские расходы | 2010 г. | 2000 г. | Процент изменений |
| По пластику в целом | 321 | 87 | +269% |
| По дебетовым карточкам | 195 | 37 | +427% |
| По кредитным карточкам | 126 | 50 | +1524 |
| Автоматизированные платежи | 212 | 101 | + 169% |
| Чеки | 164 | 172 | -5% |
| Наличные | 274 | 235 | +17% |

**2.5.2 Использование банкоматов Великобритании в 2006 г.**

Британская платежная ассоциация APACS опубликовала исследование, посвященное использованию наличных и банкоматов в стране. Согласно полученным данным, доля спроса на наличные, удовлетворяемого банкоматами, за последние 10 лет - с 2000 г. по 2010 г. - практически удвоилась. Если в 2000 г., банкоматы удовлетворяли лишь 34% потребительского спроса на наличные, то в 2010 г. эта цифра составляет уже 65%.

В течение этих 10 лет общее число транзакций по снятию наличных через банкомат выросло с 1,6 млрд. в 2000 г. до 2,8 млрд. в 2010 г. Общая же сумма выданных наличных выросла соответственно с 80 млрд. ф. ст. до 160 млрд. ф. ст. Данные исследования также свидетельствуют, что число других транзакций по карточкам (например, возврат наличных по дебетовым карточкам и транзакции в магазинах) также выросло-с 8% удовлетворенного спроса в 2000 г. до 12% в 2010 г. В то же время снизилось получение наличных через небанковские каналы (зарплаты и государственные пособия) и посредством чековых и расчетных книжек - с 61% от общего объема наличности в 2000 г. до 23% в 2010 г.

В исследовании также отмечается тенденция значительного роста количества банкоматов и их доступности. На сегодняшний день в Великобритании насчитывается порядка 60 тыс. таких устройств.

Авторы исследования прогнозируют, что в следующие 10 лет банкоматы будут выдавать все больше наличных по персональным запросам, и к 2016 г. их доля достигнет 81%. Ожидается, что сумма выдаваемых наличных составит порядка 220 млрд. ф. ст.

**2.5.3 Использование дебетовых карточек**

Английский провайдер финансовых услуг Barclays отмечает двадцатилетие Connect Card - первой дебетовой карточки в Великобритании. Первая карточка Connect Card была выпущена 3 июня 1987 г., а всего через девять месяцев - был выдан миллион.

Сегодня, в июне 2011 г., в Объединенном королевстве обращаются приблизительно 68 млн. дебетовых карточек, осуществляется 143 покупки каждую секунду и 6,8 млрд. транзакций в год. Дебетовые карточки обошли кредитные: 85% взрослого населения имеют хотя бы одну дебетовую карточку (для кредитных этот показатель равен 66%).

Согласно данным Barclays, потребитель осуществляет по дебетовым карточкам в среднем 210 транзакций в год. расходуя примерно 10 тыс. ф. ст. Наиболее расточительны жители Battersea, которые истратили по карточкам в 2010 г. 15 840 ф. ст. Самые экономные пользователи живут в Смол Хит (Small Heath), они используют карточки 92 раза в год и расходуют менее 5 тыс. ф. ст.

Женщины пользуются карточками на 25% чаще, чем мужчины, но мужчины тратят в среднем на 33% больше при каждом использовании карточки (52 ф. ст. против 39 ф. ст.). Использование дебетовых карточек растет от года к году. Чаще всего они используются в супермаркетах (там проводится каждая третья транзакция), на бензоколонках (каждая девятая транзакция) и в торговых центрах (одна транзакция из 19). В сумме на эти точки приходится половина всех транзакций по дебетовым карточкам. Областью максимального роста дебетовых транзакций является - и останется - Интернет (По материалам Barclays, июль, 2007).

**3. Российский рынок банковских карточек**

**.1 Особенности норм права на рынке банковских карточек**

Обращение банковских карт в Российской Федерации регулируется Положением о порядке эмиссии кредитными организациями банковских карт и осуществления расчетов по операциям, совершаемым с их использованием, утвержденным Центральным банком Российской Федерации 9 апреля 1998 г. №23-П (далее - Положение №23-П). Указанный документ разработан в соответствии с нормами гражданскою законодательства, Федеральных законов от 10 июля 2002 г. №86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», от 2 декабря 1990 г. №395-1 «0 банках и банковской деятельности» и от 10 декабря 2003 г. №173-Ф3 «О валютном регулировании и валютном контроле».

Положение №23-П устанавливает требования Банка России к кредитным организациям по эмиссии ими банковских карт, правила осуществления расчетов и порядок учета операций, совершаемых с их использованием.

Проведенный в процессе написания данной работы анализ Положения №23-П позволил сделать вывод о том, что Положение не дает полной и понятной правовой основы операций, осуществляемых с использованием банковских карт, и требует значительного расширения и доработки в связи с все возрастающим интересом к использованию такого вида расчетов. Например:

А) В Положении №23-П отсутствует четкое понятие самой банковской карты;

Б) Ничего не сказано о содержании договора, заключаемого между банком-эмитентом и держателем банковской карты, что может негативно отразиться на интересах всех участников правоотношений, возникающих при использовании банковских карт;

В) Налоговое законодательство, а именно ст. 346.27 Налогового кодекса Российской Федерации относит расчеты за товары (услуги), осуществленные с использованием банковских карт, к наличным расчетам, несмотря на то, что Положение №23-П квалифицирует такие расчеты как одну из форм безналичных расчетов. При этом Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) не предусматривает такой формы безналичных расчетов, в результате непонятно, какие правила и формы расчетов должны при этом применяться.

Все перечисленные моменты требуют ответа, поэтому остается надеяться, что нормативная база в сфере регулирования расчетов, осуществляемых с помощью «пластиковых денег», будет значительно усовершенствована.

Согласно Положению №23-П под банковской картой понимается средство для составления расчетных и иных документов, подлежащих оплате за счет клиента. Но, по-видимому, это понятие должно быть расширено, так как владелец банковской карты при ее помощи фактически распоряжается своими денежными средствами, находящимися в банке-эмитенте. Скорее, банковская карта представляет собой персонифицированный инструмент управления денежными средствами ее владельца в целях оплаты товаров и услуг, а также для получения наличных денежных средств.

Держателем банковской карты может быть как физическое, так и юридическое лицо.

Эмиссия банковских карт на территории Российской Федерации осуществляется кредитными организациями (банками) - резидентами. Причем кредитная организация может осуществлять эмиссию банковских карт для физических и юридических лиц при условии, что ее лицензия на осуществление банковских операций предусматривает проведение операций по счетам указанных лиц в соответствующей валюте.

Если банковская карта предоставляет ее держателю возможность делать трансграничные платежи, то эмиссию таких банковских карт имеют право осуществлять только кредитные организации, являющиеся уполномоченными банками в соответствии с Федеральным законом от 10 декабря 2003 г. №173-Ф3 «О валютном регулировании и валютном контроле».

Для обслуживания платежной карты между клиентом и банком-эмитентом заключается договор, на основании которого банк открывает клиенту специальный карточный счет и выдает банковскую карту. Фактически данный договор, заключаемый между владельцем банковской карты и банком-эмитентом, включает в себя два вида договоров: договор банковского счета, регулируемый главой 45 ГК РФ «Банковский счет», и договор на осуществление расчетов с использованием банковских карт, регулируемый Положением №23-П.

Всоответствии с п. 3 ст. 421 ГК РФ: «Стороны могут заключить договор, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных законом или иными правовыми актами (смешанный договор). К отношениям сторон по смешанному договору применяются в соответствующих частях правила о договорах, элементы которых содержатся в смешанном договоре, если иное не вытекает из соглашения сторон или существа смешанного договора».

По видимому, заключение смешанного вида договора между владельцем банковской карты и банком-эмитентом - не самый лучший вариант. Применить в данной ситуации смешанный договор можно, но при условии неприменения к договору банковского счета как к элементу договора о выдаче банковской карты императивных и диспозитивных норм, установленных законодательством. Однако такое вряд ли возможно, ведь к договору банковского счета формально должны применяться правила, установленные ГК РФ и Федеральным законом от 2 декабря 1990 года №395-1 «О банках и банковской деятельности», которые не могут быть применимы к операциям с использованием банковских карт, так как противоречат технологии их проведения.

Исходя из этого договор, составляемый между держателем банковской карты и банком-эмитентом, видимо, должен строиться как отдельный вид договора, предусмотренный Положением №23-П, условия которого определяются именно технологией расчетов посредством банковских карт и позволяют ее владельцу осуществлять оплату и получать наличные средства.

Заключение отдельного вида договора поможет избежать целого ряда негативных последствий. Например, это поможет решить вопрос о сроках возврата денежных средств владельцу банковской карты после закрытия специального карточного счета на условиях договора, так как договором банковского счета такой возврат должен быть осуществлен не позднее семи дней после получения соответствующего письменного заявления клиента. А как быть, если расчетные документы по операциям с использованием банковских карт поступят в банк позже? В этом случае банк-эмитент понесет убытки. Чтобы избежать такой ситуации стороны должны оговорить сроки возврата денежных средств клиенту после дня подачи заявления на закрытие специального карточного счета.

Субъектами, заключающими договор на обслуживание платежных карт с банком-эмитентом могут выступать как физические, так и юридические лица.

**3.2 Характеристика российского рынка банковских карточек**

Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ) и Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) 26-27 июня 2007 г. провели опрос, посвященный изучению актуальных аспектов и проблем финансовой сферы России. В ходе исследования были проведены опросы среди держателей пластиковых карточек по России и отдельно по Москве. Объем выборки по России составил 1598 человек, метод исследования - индивидуальное интервью (face-to-face). Опрос проводился по репрезентативной общероссийской выборке с учетом квот по полу и возрасту согласно территориальному районированию Госкомстата в 153 населенных пунктах в 46 областях, краях и республиках РФ. Статистическая погрешность исследования - не более 3,4%. В Москве было опрошено 500 человек, имеющих пластиковые карточки (опрос проводился по репрезентативной выборке с учетом квот по полу и возрасту согласно данным Госкомстата). Метод исследования - телефонное и индивидуальное интервью (face-to-face). Статистическая погрешность не превышает 4,4%. Проведенный при написании работы анализ позволяет сделать следующие выводы.

По общероссийскому опросу выявилось, что 21,4% граждан пользуются всеми видами пластиковых карточек и 22,1% ими не пользуются, но планируют сделать это в ближайшем будущем, что составляет практически половину опрошенных. Доля мужчин и женщин одинакова. Наиболее активные держатели карточек (29%) - это люди в возрасте 45-59 лет (рис. 1).



Рис. 1. Распределение держателей банковских карточек по возрастным группам: №1 - 18-24 года. №2 - 25-34. №3 - 35-44. №4 - 45-59. №5 - > 60 лет

Все меньше идет ранжирование по образовательному цензу. Если раньше карточками пользовалась наиболее образованная часть населения, то сейчас ими на равных пользуются люди с высшим и со средним специальным образованием: примерно 37% - со средним и 35,2% - с незаконченным высшим и высшим образованием.



Рис. 2. Распределение держателей банковских карточек по признаку образования. №1 - неполное среднее, начальное. №2 - среднее. №3 - среднее специальное. №4 - незаконченное высшее, высшее

Что касается материального положения опрошенных, то практически половина ответили, что на продукты и одежду хватает, но покупка вещей длительного пользования является для них проблемой (рис. 3).



Рис. 3. Материальное положение держателей карточек: №1 - едва сводим концы с концами; №2 - на продукты хватает, на остальное с трудом; №3 - покупка вещей длительного пользования является проблемой; №4 - можем без труда приобрести вещи длительного пользования; №5 - можем свободно купить квартиру, дачу и т.п.; №6 - затрудняюсь ответить (0,8%)

При исследовании учитывался уровень доходов граждан России - держателей карточек (рис. 4).



Рис. 4. Распределение респондентов по уровню доходов: №1 - до 1500 руб. №2 - 1501 - 3000 руб. №3 - 3001 - 5000 руб. №4 - 5001 руб. и выше

Уровень дохода держателей карточек по России выше 5 тыс. руб.

Распределение держателей карточек по федеральным округам представлено на рис. 5.



Рис. 5. Распределение держателей банковских карточек по федеральным округам: №1 - Центральный федеральный округ. №2 - Северо-Западный округ. №3 - Южный округ. №4 - Приволжский округ. №5 - Уральский округ. №6 - Сибирский округ. №7 - Дальневосточный

Наиболее активно пластиковыми карточками пользуются в Центральном федеральном округе - порядка 41% населения и в наименьшей степени - в Дальневосточном федеральном округе - лишь 6,7% населения.

В Москве картина несколько иная: 51,8% участников опроса пользуются банковской пластиковой карточкой; 28,6% не пользуются, но предполагают это сделать. Интересно, что доля держателей мужчин и женщин также одинакова. К наиболее активным держателям (60,4%) относятся люди в возрасте от 18 до 35 лет. 57% пользователей имеют высшее образование. 57,2% опрошенных имеют ежемесячный доход от 10 до 30 тыс. руб. в месяц. Почти половина респондентов отметили, что могут без труда приобретать вещи длительного пользования, однако для них проблемной становится покупка действительно дорогих вещей. В ходе опроса выяснилось, что 66,6% участников имеют только одну пластиковую карточку, 20% - две пластиковые карточки, остальные - три карточки и более.

На вопрос, какой именно карточкой вы располагаете, ответы были таковы: зарплатной - 72,6% опрошенных, кредитными - 22,4% (рис. 6).



Рис. 6. Распределение пластиковых банковских карточек по видам: №1 - дебетовая (исключая зарплатные банковские карточки). №2 - кредитная. №3 - зарплатная.

При этом необходимо учитывать, что большинство держателей пластиковых банковских карточек ошибочно полагают, что у них кредитная карточка.

Что касается платежных систем, то, согласно данным опроса, 65,9% его участников по Москве назвали своей карточкой - Visa, 21,3% - MasterCard, 13,2% - другие системы (рис. 7).



Рис. 7. Распределение банковских карточек по платежным системам: №1 - Visa. №2 - Cirrus. №3 - Maestro. №4 - MasterCard. №5 - другие (American Express, Diners Clab и другие)

Как видим, платежная система Visa является наиболее востребованной российскими потребителями. Данный факт объясняется тем, что эта система первой вышла на российский карточный рынок. С другой стороны, ориентируясь на разделение между системами мирового карточного рынка, следует ожидать аналогичного разделения и в России.

При сравнении ответов российских и московских респондентов выяснилось следующее. 72,6% используют зарплатную карточку в Москве и 86,2% - в Российской Федерации. Кредитными карточками по Москве пользуются 22,4%, а по Российской Федерации - 17,9%. Полученные показатели не дают в сумме 100%, так как один держатель может располагать сразу несколькими карточками-и зарплатной, и кредитной, и дебетовой.

Что касается целевого использования пластиковых карточек, то очень низкий процент опрошенных - 12,4% - указали, что используют их для получения денег в кредит (рис. 8).



Рис. 8. Целевое использование банковских карточек: №1 - получение зарплаты и пенсии. №2 - снятие наличных в банкомате. №3 - возможность расплачиваться карточкой в магазинах, ресторанах и т.д. №4 - хранение денег. №5 - получение денег в кредит. №6 - другое

В Москве 22,4% опрошенных сообщили, что имеют кредитные карточки, однако используют их для получения кредита только 12,4%. И такая проблема реально существует: банки тратят деньги на эмиссию пластиковых карточек, но при этом не все их клиенты используют свои карточки для получения кредитов. Наиболее востребованные услуги: 76,2% - для получения зарплаты и пенсии, 43,2% - для снятия наличных в банкомате.

На вопрос, заданный владельцам зарплатных банковских карточек «Хотели бы они получить кредитную или дебетовую карточку?», ответы были таковы: 24,8% хотели бы получить первую, 21,7% - вторую.

В результате опроса было также выявлено, что 45,5% держателей банковских пластиковых карточек вообще не делают покупок по своей карточке. На вопрос, что вы оплачиваете, респонденты ответили следующим образом: 45,5% - не делаю покупок, 38% - покупки продуктов питания, 23% - счета в ресторанах и кафе, 35% - покупку одежды и мелкой бытовой техники. И 55% опрошенных оплачивают банковской пластиковой карточкой покупки на сумму свыше 15 тыс. руб.

Среди держателей банковских пластиковых карточек, которые не оплачивают покупки карточкой, преобладают держатели зарплатных карточек - 77,7%.

Демографические характеристики владельцев кредитных карточек выглядят так: это в равной степени мужчины и женщины, 46,4% относятся к возрастной группе от 25 до 34 лет, большая часть - 58% - имеет высшее образование. Доход пользователей данного вида карточек - средний и выше среднего, эквивалентно примерно 15-20 тыс. руб. на одного члена семьи.

На вопрос «Удовлетворяет ли вас размер кредитного лимита?» владельцы кредитных банковских карточек ответили так (рис. 9):



Рис. 9. Степень удовлетворения банком запроса по размеру кредитного лимита. №1 - частично. №2 - получил отказ. №3 - затрудняюсь ответить. №4 - полностью

51% полностью удовлетворены и 25% - удовлетворены частично. На вопросы «Был ли удовлетворен при обращении в банк ваш запрос по увеличению лимита? Пробовали ли вы увеличить кредитный лимит банковской пластиковой карточки?» 70% ответили, что не пробовали увеличить кредитный лимит, почти 10% обратились в банк, и банк удовлетворил их запрос полностью, 6,5% респондентов сказали, что банк удовлетворил их запрос частично.

Держателям кредитных карточек также задали вопрос «Пользуетесь ли вы интернет-банкингом?». 20% опрошенных указали, что пользуются, 53% - не пользуются, и 20% ответили, что не знают, что это такое.

Говоря о частоте использования банковских карточек, 34,7% отметили, что снимают с них наличные 2-3 раза в месяц, 23,8% делают это 1 раз в месяц рис. 10).



Рис. 10. Частота снятия наличных с карточки через банкомат: №1 - ежедневно. №2 - 2-3 раза в неделю. №3 - 1 раз в неделю, №4 - 2-3 раза в месяц. №5 - 1 раз в месяц. №6 - реже 1 раза в месяц, №6 - затрудняюсь ответить

Отвечая по поводу способов внесения на счет, 50,6% участников опроса сказали, что никогда не вносят наличные на карточный счет, т.е. деньги поступают на зарплатную карточку, и 18,9% указали, что делают это наличными в отделениях банка.

На вопрос, насколько удобно расположены банкоматы вашего банка, 58% ответили, что достаточно удобно, 21,3% указали, что удобно, но банкоматов маловато. При этом 71,7% всегда имеют при себе пластиковую банковскую карточку, а 16,7% берут ее с собой только при необходимости. В частности, из-за того, что она часто теряется, - данный факт отметила почти пятая часть опрошенных.

Количество распространяемых карточек в России растет год от года. По данным Центробанка за прошлый (2010 г.) объем выпущенных российскими банками карточек увеличился на 37% - до 74,5 млн. штук. Объем операций по ним вырос на 51,7% - до 4,3 трлн. руб. На долю самых распространенных карточек платежной системы Visa приходится около 67% всех российских карточек - почти 37 млн. штук. На конец 2010 г. расплатиться карточкой Visa можно было в 145821 торгово-сервисном предприятии. Общая сеть обслуживания карточек Visa в России, включая магазины, банкоматы и офисы продаж банков - членов Visa, увеличилась на 35% и превысила 195 тыс. точек. Согласно статистике Visa, по этому показателю Россия лидирует в регионе СЕМЕА, в который входят 84 страны Центральной и Восточной Европы, Азии и Африки.

Несмотря на такие оптимистические показатели, в настоящее время Россия на мировом рынке банковских карточек среди развитых стран занимает последнее место.

Проведенный анализ статистических данных позволяет определить некоторые направления по дальнейшему совершенствованию рынка банковских карточек в России.

**3.3 Направления развития рынка банковских карточек в России**

**.3.1 Повышение грамотности потенциальных потребителей карточек**

Одной из главных причин отставания развития ранка банковских карточек в России является низкая информативность и грамотность граждан России о потребительских свойствах карточек. Данный факт решила использовать в своей работе платежная система Visa. Visa International в начале 2007 г. объявила о запуске программы по повышению финансовой грамотности населения России в области использования платежных карточек. Программа реализуется при поддержке Министерства финансов РФ и нацелена на повышение уровня знаний и навыков использования современных платежных продуктов и улучшение благосостояния российских граждан.

В августе и сентябре 2007 г. на уличных рекламных носителях, автобусных остановках, на общественном транспорте и в метро, а также в печатных СМИ в Москве, Санкт-Петербурге и Екатеринбурге начала появляться социальная реклама программы повышения финансовой грамотности населения. Рекламные материалы кампании разработаны и распространяются при финансовой поддержке платежной системы Visa, но они не будут содержать логотипа компании. Рекламный сюжет состоит из пошаговой инструкции, объясняющей, как совершать платежи с помощью банковской карточки и что делать, если карточка украдена или потеряна. Кроме того, информация о важности безналичных платежей для развития экономики России и повышения ВВП страны также доступна на макетах данной социальной рекламы. Партнерами и участниками этого проекта являются федеральные и региональные органы власти России, Ассоциация региональных банков «Россия», Фонд поддержки социальных и информационных программ государственных ведомств «Народная Инициатива», а также представители банков и некоммерческих организаций.

В Интернете программа повышения финансовой грамотности населения будет продвигаться через новый информационный национальный портал «Азбука финансов» (www.azbukafinasov.ru), созданный на основе русскоязычного сайта Visa - «Мои умные деньги» и в партнерстве с другими лидерами финансового рынка России. Посетители портала смогут легко найти ответы на самые разные вопросы по использованию банковских карточек, об основах управления личными финансами, долговыми обязательствами (кредитами) и о правилах безопасности использования финансовых продуктов. Ресурс будет информационным центром для учителей, студентов, журналистов, молодых специалистов и всех потребителей в целом. Андрей Вылегжанин, вице-президент Visa CEMEA и руководитель департамента по развитию бизнеса представительства Visa в России, отметил: «По данным Центрального банка РФ, сегодня в России в обращении находится более 80 млн платежных карточек. На конец марта 2007 г. количество только карточек Visa выросло в 1,5 раза по сравнению с 2006 г. и превысило 36.6 млн карточек. Однако лишь 7% от общего оборота по этим карточкам приходится на торгово-сервисные предприятия, в то время как в странах с развитой экономикой этот показатель в среднем составляет 60-70%. На сегодняшний день большинство держателей карточек по-прежнему предпочитают снимать деньги с карточки через банкоматы и расплачиваться наличными в ресторанах и магазинах. Таким образом, совершенно очевидно, что уровень финансовой грамотности держателей карточек пока не позволяет нашей стране ощутить в полной мере преимущества безналичных платежей».

Актуальность программы подтверждена также и другими статистическими данными. Согласно последнему опросу, проведенному Национальным агентством финансовых исследований, 62% россиян не понимают суть банковских предложений. По информации Центрального банка РФ, 11% денежных средств страны хранятся в кошельках граждан. Ежегодно Центробанк тратит более 11 млрд. руб. на обслуживание оборота наличных денежных средств.

**.3.2 Зарплатные проекты как кросс-сейлинг в расширении вариантов использования карточек**

(Кросс-сейлинг - метод торговли, при котором вместе с товарами определенных видов реализуются сопутствующие товары).

Зарплатные проекты до сих пор остаются одним из главных каналов продаж банковских карточек в России и составляют в среднем по рынку не менее 75-80% от общею объема их эмиссии. Это достаточно большая величина и, безусловно, - значимая. Более того, у некоторых банков этот показатель до сих пор составляет и вовсе 100%, что объясняется спецификой их работы на рынке и стратегией управления рисками.

В целом же высокая общая доля зарплатных проектов на рынке обусловлена особенностями развития российскою карточного рынка, а также взаимной заинтересованностью предприятий и банков в переводе выплаты заработной платы на карточки. Для банков это массовое привлечение клиентов, причем безрисковое, а для предприятий - значительное упрощение трудоемкой процедуры раздачи денежных средств сотрудникам и реализации социальной программы, если банк предоставляет сотрудникам кредиты на льготных условиях.

Для банков зарплатные проекты интересны еще и тем, что таким образом достаточно быстро создается большая клиентская база, с которой в дальнейшем можно эффективно работать - предлагать какие-то другие банковские продукты и услуги: ипотеку, различные виды депозитов, интернет-банкинг, повышать кредитные лимиты, повышать категорию карточки и т. л. Другими словами, зарплатный проект сам по себе очень интересен для дальнейшего кросс-сейлинга.

Зарплатные проекты несут в себе и еще одно преимущество для банка, а именно - существенное удешевление массового выпуска карточек. Уже не нужно тратиться на маркетинг, рекламу и т.д., как если бы это было привлечение клиентов в банк с рынка. И одним достаточно крупным предприятием можно отыграть многие проблемы и существенно снизить затраты в этой области.

Также у банка отсутствует необходимость в детальной сегментации продуктов и услуг, по крайней мере на начальном этапе реализации проекта. Целевым сегментом являются все работники компании или предприятия. За исключением разве что руководителей, одинаковые карточки и на одинаковых базовых условиях выдаются всем сотрудникам организации.

По мере развития проекта эмитент совместно с руководителями компании производит «микронастройку» начального набора услуг, добавляя новые функции карточек или новые услуги и убирая старые, невостребованные. При этом все новации ориентированы на всех без исключения работников предприятия.

Плюсом является также и то, что для эмитента зарплатные проекты не связаны с какими-либо рисками на уровне отдельного держателя. Ответственность за возможные нарушения сотрудниками условий зарплатного проекта несет сама компания, которая, по существу, является его заказчиком.

Также следует отметить, что банк практически не тратит ни сил, ни средств на развитие проекта. Успешно работающее предприятие само по себе увеличивает фонд оплаты труда, а значит и доходы банка от реализации проекта растут, так как увеличиваются абсолютный размер комиссионных сборов нa реализацию проекта и остатки на счетах держателей.

Выгоды от зарплатного проекта получает не только банк-эмитент, но и само предприятие. В противном случае зарплатная модель вряд ли долго бы продержалась на рынке. Карточные технологии выдачи заработной платы позволяют предприятиям снижать расходы на работу с наличными, особенно на обеспечение безопасности транспортировки и хранения больших сумм. Компании избавляются от трудоемкой процедуры выдачи зарплаты наличными через кассу или с помощью ответственных лиц (при большой численности персонала это сопряжено со значительными тратами рабочего времени). А различные службы компании или предприятия получают от эмитента отчетность и справочную информацию в наиболее удобном для них формате.

Реализация зарплатного проекта позволяет компании установить с эмитентом долгосрочные отношении, создает предпосылки для получения от банка разнообразных продуктов и услуг на выгодных условиях. В частности, возможно развитие социальных программ предприятия. Или же логичная трансформация зарплатного проекта в affinity card. Так, банк в рамках корпоративных проектов может предложить сотрудникам предприятия, с которым у него договор на обслуживание зарплатных карточек, программы кредитования, причем по льготным ставкам, существенно более низким, нежели в среднем по рынку. И в этом есть вполне определенная бизнес-логика, так как риски кредитования таких клиентов существенно меньше, чем при кредитовании клиентов с улицы. В первую очередь потому, что банк уже располагает информацией о них, причем достаточно достоверной, а именно - сколько лет заемщик работает на предприятии, какова его реальная зарплата, как она росла в последние годы, его перспективы и т.д. То есть, повторимся, риски кредитования таких клиентов существенно ниже. Характерные для взаимоотношений российских эмитентов и клиентов «сулицы» неопределенность и высокий уровень риска практически отсутствуют в рамках зарплатной модели.

Более низкие риски дают возможность банкам устанавливать и процентные ставки по кредитной линии для зарплатных проектов ниже, чем для клиентов с улицы, что повышает привлекательность таких кредитных продуктов, как кредитные карточки.

Таким образом, банкам, как показывает практика, гораздо интереснее предлагать своим клиентам в рамках зарплатных проектов не обычную дебетовую карточку, а карточку с разрешенным овердрафтом, которая позволяет установить клиенту кредитный лимит. Такая карточка как продукт вполне проста для понимания клиентом и достаточно легко продается.

Более того, эмитенту при использовании такой модели не требуются дополнительные инвестиция и развитие инфраструктуры обслуживания карточек или в оценку кредитоспособности каждого из держателей: ответственность за потребительское поведение сотрудников по-прежнему лежит на самой компании или предприятии, а размеры овердрафта жестко ограничиваются и контролируются эмитентом. При неспособности держателя погасить текущую задолженность предприятие и банк могут быстро прекратить предоставление данному клиенту услуги овердрафта. Да и сама возможность потерь банка от не-погашенного кредита минимальна, поскольку он фактически погашается предприятием, а не самим держа гелем.

Другое дело, что клиент, получая зарплату на карточку, образовавшуюся задолженность по овердрафтной карточке (в случае, если он прибегал к займу) тут же гасит, причем полностью. Что, разумеется, не очень выгодно для банков. Поэтому банки предпочитают предоставлять клиентам кредитную линию не в размере зарплаты, а значительно больше - иногда в несколько раз. Клиент, воспринимая сначала удобство кредитных денег, а затем и идеологию жизни в кредит, позволяет таким образом банку зарабатывать на комиссиях, так как гасил не всю задолженность при перечислении зарплаты на карточку, а лишь ее часть.

Таким образом, через реализацию зарплатных проектов российские граждане станут потребителями комплекса услуг карточного бизнеса.

Предоставление кредитной линии зарплатному клиенту осуществляется по упрошенной процедуре. Так, в частности, нужно просто заполнить анкету. В зависимости от категории сотрудника, установленной самим предприятием, - ТОР-1, ТОР-2. ТОР-3 и т.д., его ежемесячная зарплата просто множится на соответствующий коэффициент от 1 до, скажем, 5.

Безусловно, в последнее время увеличивается объем эмиссии банковских карточек для частных лиц. В основном это связано с появлением кредитных карточек с льготным периодом уплаты процентов. Однако карточки с льготным периодом кредитования - продукт, предназначенный все же для продвинутых пользователей банковских услуг. Овердрафтная же карточка, выпушенная в рамках зарплатного проекта, которая может работать и как дебетовая, и как кредитная, гораздо проще для понимания клиентами, особенно если речь идет о зарплатниках. К тому же следует учитывать специфику российского населения, которое либо знакомо с банковским обслуживанием поверхностно, либо не знакомо вовсе. Более того, процентная ставка у карточек с льготным периодом кредитования гораздо выше, чем у простых овердрафтных карточек, а практика показывает, что 80-90% клиентов не успевают по каким-либо причинам погасить задолженность в течение этого самого льготного периода, а значит вес равно платят проценты, причем суммарно большие.

Разумеется, в какой-нибудь крупной финансовой корпорации клиенты даже в рамках зарплатных проектов вполне могут интересоваться карточкой с льготным периодом. Но обычно такие карточки выдаются все-таки топ-менеджменту предприятий, где изначально категория пластика выше - от «классика» до «голда».

Если же речь идет о рядовых сотрудниках, которым, в принципе, затруднительно объяснить, что такое Grace Period, то им гораздо проще понять простой механизм овердрафтной карточки: залез - заплатил, пришла зарплата - вернул. Таким образом, можно сделать вывод, что чем проще продукт, тем проще он продается в зарплатном варианте, тем, в принципе, проще навязывается клиенту.

Задача же банка - приучить клиента расплачиваться своей карточкой всегда и везде, где только это возможно. Анализ динамики снятия наличных с зарплатных карточек их держателями показывает, что это вполне выполнимо. Разумеется, не сразу, но постепенно клиент приучается снимать, деньги с карточки не больше, чем ему нужно. Причем это происходят довольно быстро, как показывает практика, первые три месяца с начала старта зарплатного проекта на том или ином предприятии деньги с карточки клиентами снимаются полностью в первые два-три дня с момента их зачисления. Однако уже через три месяца объемы снимаемых средств постепенно начинают снижаться, а остатки на карточных (зарплатных) счетах, соответственно, расти. Поначалу снимается до 90%. но постепенно эта цифра доходит до 30%.

При наличии зарплатного проекта обязательной является установка банкомата в том или ином районе или регионе. Другое дело, что за последние несколько лет, в частности с развитием банковского ритейла концепция развития банкоматных сетей претерпела некоторые изменения. Если раньше банкоматы устанавливались восновном на территории предприятий, чтобы дать возможность сотрудникам этих предприятий снимать свою зарплату, то в последнее время банки размещают банкоматы в районах проживания держателей зарплатных карточек - в магазинах, крупных торговых центрах, на предприятиях сервиса, в ресторанах и кафе. При этом теперь уже обязательным условием установки банкомата является его окупаемость за счет доходов от выдачи наличных, в том числе и по карточкам других эмитентов.

Таким образом, зарплатные проекты с самого начала стимулировали и теперь продолжают стимулировать развитие банкоматной сети банков, а также развитие эквайринговой сети. Потому что, с одной стороны клиента необходимо приучить не снимать все деньги с карточки сразу, а с другой - дать ему возможность использовать эту карточку по прямому назначению, т.е. именно как платежный инструмент, а не только как быстрый доступ к своим наличным деньгам.

В результате в зависимости от объемов эмиссии зарплатных карточек операции по оплате товаров и услуг составляют 5 - 10% от общего оборота по карточкам. Этот показатель зависит от сезонности, но в целом постепенно растет.

Таким образом, можно сделать вывод, что наличие у банка одного или нескольких крупных зарплатных проектов создает ему более благоприятные условия и, что называется, высокий старт для развития эмиссии карточек с кредитным функционалом. Возможность сразу работать с большими базами клиентов, располагая достоверной информацией о них, существенно более низкие расходы на маркетинг и рекламу или же вовсе отсутствие таковых, конкурентные преимущества в виде кредитов или кредитных линий по льготным процентным ставкам, более низким, нежели в среднем по рынку, позволяют эмитенту существенно более высокими темпами, а главное - гораздо эффективнее начать работу в собственном розничном сегменте и отвоевать там свою долю рынка.

**.3.3 Ближайшие перспективы развития карточного рынка России**

В сентябре 2007 г. в финансовой сфере России произошло знаковое событие - глава Центробанка РФ Андрей Казьмин был переведен на должность руководителя почтового ведомства России. Как прокомментировали СМИ, этот перевод не связан с какими-либо упущениями в работе председателя Центробанка. Наоборот, его новое назначение связано с проектом более активного приобщения почтовых отделений к проведению расчетов с помощью карточек.

В настоящее время почтовым ведомством управляет Федеральное государственное унитарное предприятие «Почта России». По данным на май 2007 г. «Почта России» - это 84 филиала, 42 000 почтовых отделений, 415 000 сотрудников. Ежегодно почтовые работники России принимают, обрабатывают и доставляют более 1,4 млрд. писем, 38 млн. посылок и более 188 млн. денежных переводов. Кроме «Почты России» почтовые услуги оказывают и частные почтовые организации.

Перспектива развития почтового ведомства изложена в распоряжении Правительства Российской Федерации от 31 октября 2003 г. №1577-р «Концепция развития рынка услуг почтовой связи до 2010 года». К сожалению, в этом распоряжении ни слова не сказано о развитии в почтовом ведомстве услуг по обслуживанию банковских карточек. Но, не смотря на это, в настоящее время в 4530 почтовых отделениях России, расположенных в 65 (из 87) субъектах Российской Федерации совершаются операции с банковскими карточками. Скоро почтовые отделения в труднодоступных районах страны получат надежный доступ в Интернет благодаря каналам спутниковой связи. В настоящее время полностью завершена плановая установка VSAT-терминалов в отделениях почтовой связи Чечни, Тывы, Бурятии, Хакасии, Иркутской, Магаданской и Амурской областей. Спутниковая связь также появится в почтовых отделениях Алтая, Камчатки, Чукотки, Якутии и Хабаровского края (в этих регионах поставка и инсталляция спутниковых станций близятся к завершению), а также Дагестана.

К концу 2011 года количество спутниковых терминалов, установленных в российских отделениях почтовой связи, составит около 10 тыс.

Подключение почтовых отделений к широкополосным каналам связи требуется для выполнения Почтой России своих социальных функций по оказанию универсальной услуги связи предоставления гражданам доступа в глобальную сеть Интернет (в рамках проекта по организации Пунктов коллективного доступа), а также качественного оказания широкого спектра услуг для населения. Стационарные спутниковые терминалы позволяют решить эту задачу там, где невозможно или экономически нецелесообразно создавать наземные проводные коммуникационные сети.

Спутниковые терминалы обладают рядом преимуществ. К ним относятся, в частности, экономичность, быстрота развертывания, отсутствие географических ограничений, большая надежность, возможность одновременной передачи речи и данных и многофункциональность. Кроме доступа в Интернет, VSAT-терминалы позволяют обеспечить подключение к закрытым корпоративным сетям и многое другое.

Пропускная способность каналов спутниковой связи в отделениях почтовой связи первоначально составит 64 Кб/с. Это нижний предел, определенный для почтовых отделений 4 и 5 классов (это в основном отделения, расположенные в сельской местности). Тем не менее, такая скорость передачи данных позволяет клиентам почты пользоваться ресурсами глобальной сети Интернет на Пунктах коллективного доступа (там, где они установлены), а сотрудникам почты наладить обмен служебной информацией с использованием корпоративной сети и надежно защитить информационные ресурсы от несанкционированного доступа.

Можно констатировать, что для развития бизнеса банковских пластиковых карт в России открылась свободная ниша из более чем 35000 почтовых отделений. Правда, эта ниша активно заполняется. Связь-банк объявил о завершении свой программы по оборудованию почтовых отделений Санкт-Петербурга POS-терминалами. Теперь практически в каждом отделении почты владелец пластиковой карты любого типа может снять наличные по льготному тарифу. Свой масштабный почтовый проект Связь-банк, который считается опорным банком «Почты России» на всей территории РФ, начал еще в 2006 году. В Санкт-Петербурге у банка есть серьезные конкуренты по «почтовому» проекту. Сейчас Связь-банк установил 333 POS-терминала почти в 90% отделений почтовой связи Санкт-Петербурга. А к середине 2008 года POS-терминалами были оснащены все почтовые отделения Санкт-Петербурга и области, рассказала РБК daily вице-президент Связь-банка Елена Троицкая. Инвестированные в проект суммы банк не раскрывает. Известно, что в Петербурге все приобретены в лизинг через дочернюю фирму - многопрофильную процессинговую компанию - и передаются ФГУП «Почта России» в аренду.

**Заключение**

На основании проведенных в работе анализа, исследований и расчетов можно сделать следующие выводы:

. В странах с развитыми карточными рынками в обращении находятся различные виды и типы карточек, что обеспечивает возможность выбора для потребителей и возможность оптимальной настройки бизнес-моделей для эмитентов, эквайеров и фирм-акцептантов.

. Банкоматы и карточки с функцией снятия наличных продолжат играть заметную роль на всех без исключения национальных и региональных карточных рынках.

. Число банкоматов в экономически развитых странах продолжает расти.

. В странах с развитыми карточными рынками происходит активное распространение карточек с дебетовой функцией - и как инструмента для снятия наличных, и как инструмента платежа за товары и услуги. Развитие дебетового сегмента идет опережающими темпами. Продолжается и достаточно стабильное расширение кредитного сегмента - хотя и не столь высокими темпами, как сегмента карточек с дебетовой функцией.

5. Рынок банковских карточек Великобритании находится в постоянном развитии, увеличивается количество владельцев карточек, разновидность карточек, количество транзакций.

. В Великобритании дебетовые карточки обошли кредитные как по количеству, так и по объему средств при транзакциях.

. Банки Великобритании уже обозначили свое присутствие на североамериканском карточном рынке.

8. Состояния рынка банковских карточек в Великобритании и России несоизмеримы. На фоне международного рынка карточек Россия ориентировочно в 5-10 раз по количеству реализованных карточек, по количеству и объему транзакций отстает от соответствующих показателей развитых стран. В то же время Великобритания по этим параметрам является лидером мирового рынка.

. Основными причинами неразвитости рынка банковских карточек в России являются:

низкая «карточная» грамотность населения;

неразвитость инфраструктуры, позволяющей использовать все возможности карточного рынка;

низкий материальный уровень основной массы населения России.

. Прошедшие в банковской сфере России изменения предполагают интенсивное подключение к карточному рынку почтовых отделений связи, что откроет возможность резкого оживления рынка банковских карточек в России.

. Проведенное при написании работы анкетирование жителей сельских населенных пунктов показало их неудовлетворенность существующей формой проведения платежей (пенсии, коммунальные платежи, денежные переводы). В связи с этим в работе впервые предложено использовать передвижной банкомат для осуществления карточного обслуживания жителей сельских населенных пунктов с отсутствующей инфраструктурой рынка банковских карточек.

**Литература**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации.

. Таможенный кодекс Российской Федерации.

4. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. №86-ФЗ *«О* Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

. Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. №395-1 «О банках и банковской деятельности».

. Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. №173-Ф3 «О валютном регулировании и валютном контроле».

. Федеральный закон от 22 мая 2003 г. №54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт».

. Положение «О порядке эмиссии кредитными организациями банковских карт и осуществления расчетов по операциям, совершаемых с их использованием», утвержденное Банком России 9 апреля 1998 г. №23-П.

9. Закон Великобритании о потребительском кредите (Consumer credit Act) 1974 г.

10. Закон США «О переводе денежных средств электронным способом» (Electronic Fund Transfer Act) 1978 г.

. Рекомендация Комиссии ЕС от 30 июля 1997 г. №97/489/ЕС «О сделках, совершаемых с использованием электронных платежных инструментов, их эмитентах и держателях» (Commission Recommendation concerning transactions effected by electronic payment instruments (in particular the relationship between the issuer and holder)).

. Кодекс лучшей практики европейского банковского сообщества по карточным платежным системам (Code of best practice of the European banking industry on card-based payment systems) от 14 ноября 1990 г., принятый Банковской Федерацией ЕС совместно с Объединением европейских сберегательных банков и Ассоциацией кооперативных банков ЕС.

13. Алейникова В. Связ-банк устанавливает POS-терминалы. РБК daily, ежедневная деловая газета. 09.10.2007 г.

14. Андреев А.А., Морозов А.Г., Селиванов Ю.В., Торхов В.Л. Пластиковые карточки. Руководство для пользователей. - М.: Концерн «Банковский деловой центр», 2005.

15. Бекренев В.Л. Оценка экономической эффективности системы пластиковых карт (СПК) банка. М.: Финансы, ЮНИТИ, 2004.

. Вартанов М.О. Введение в маркетинг карточных продуктов. СПб.: ПИТЕР, 2006.

. Вартанов М.О. Экономические аспекты функционирования платежных систем на основе пластиковых карт. М.: ИНФРА-М, 2007.

18. Вентцель Е.С., Овчаров Л.А. Прикладные задачи теории вероятностей. М.: Радио и связь, 1983.

. Квателадзе И. Высокий старт. // Мир карточек. №6, 2007. С. 28-31.

20. Кофман А., Крюон Р. Массовое обслуживание, теория и применение.-М.: Мир, 1965.

21. Кулагин В.Г. Стратегия и планирование маркетинга пластиковых карточек. М.: Изд. БЭК, 2004.

. Кулагин В.Г. Методы реализации маркетинга пластиковых карточек. М.: Изд. БЭК, 2005.

. Кулагин В.Г. Банковская реклама пластиковых карточек. М.: Изд. БЭК, 2005.

24. Майкл Дж. Ауриемма, Роберт С. Коли. Индустрия банковских пластиковых карточек: Пер. с англ. - М.: ИНФРА-М, 1997.

25. Пластиковые карты. 3-е издание - М.: Концерн «Банковский деловой центр». 2009.

. Право Европейского Союза: правовое регулирование торгового оборота. Учебное пособие. Под ред. проф. В.В. Безбаха. - М: ЗЕРЦАЛО, 1999.

27. Payment Systems of the world, Oceana Publications. Inc. - New York, London. Rome. 1994.

28. Решетилов А.В. Роль процессора в организации расчетов по пластиковым картам. М.: Радио и связь, 2004.

. Романовский К.М. Дизайн в области пластиковых карт. М.: Олимп-Бизнес, 2003.

30. Рудакова О.С. Банковские электронные услуги: Учебн. пособие для вузов, - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2006.

. Спиранов И.А. Защита нрав потребителей и операции с банковскими картами // Банки и технологии, 2009, №5-6. С. 64-67;

. Спиранов И.А. Юридическая природа операций с банковскими картами и налогообложение // Банки и технологии, 2009, №2. С. 22-25, 29;

. Спиранов И.А. Валютное регулирование и валютный контроль над операциями с банковскими картами // Бизнес и банки, 2008, №24. С. 4, №25.С. 3.

. Стромский П.В. Мошенничество с пластиковыми картами международных платежных систем в России. Проблемы или успехи? // Банки и технологии, 2008, №5-6. С. 72-73.

. Стромский П.В. Стратегия определения рисков и проблемы безопасности при работе с пластиковыми картами. СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2008.

36. Расчеты с использованием пластиковых карт: Практическое руководство / Под общей ред. В.В. Семенихина. - М.: Изд-во Эксмо, 2009.

37. Смородинов О.И. Российским рынок банковских карточек: от зарплатных проектов к кредитным схемам. М.: ИНФРА-М. 2009.

. Степанов Е., Терентьев А. MASTERCARD. Итоги 2006 г. // Мир карточек, №5, 2011. С. 12-15.

39. Степанов Е., Терентьев А.VISA. Итоги 2010 г. // Мир карточек, №5, 2011. С. 20-23.

|  |
| --- |
| [Вернуться в библиотеку по экономике и праву: учебники, дипломы, диссертации](http://учебники.информ2000.рф/index.shtml)[Рерайт текстов и уникализация 90 %](http://учебники.информ2000.рф/rerait-diplom.shtml)[Написание по заказу контрольных, дипломов, диссертаций. . .](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml) |