

УДК 336.7

УЧАСТЬ БАНКУ В КАРТКОВИХ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМАХ: ОЦІНКА ВИТРАТ І ДОХОДІВ

Володимир Олександрович ЧЕРНОМОР

аспірант Університету банківської справи НБУ (м. Київ)

Анотація. В сучасних умовах карткові платіжні системи займають важливе місце в роздрібному бізнесі українських банків. Але участь в карткових платіжних системах пов'язана зі значними витратами. Тому вибір оптимальної, з точки зору можливостей банку, платіжної системи і стратегії її розвитку залишається важливою передумовою забезпечення прибутковості цього напрямку діяльності.

В статті проаналізовані ключові витрати пов'язані з вступом і участю в карткових платіжних системах, а також джерела доходів від участі в карткових платіжних системах.

Крім того, в статті наданий приклад розрахунку фінансового результату банку від участі в платіжних системах НСМЕП, Visa і MasterCard.

Аннотация. В современных условиях карточные платежные системы занимают важное место в розничном бизнесе украинских банков. Но участие в карточных платежных системах связана со значительными затратами. Поэтому выбор оптимальной, с точки зрения возможностей банка, платежной системы и стратегии ее развития остается важной предпосылкой обеспечения прибыльности этого направления деятельности.

В статье проанализированы ключевые расходы, связанные с вступлением и участием в карточных платежных системах, а также источники доходов от участия в карточных платежных системах.

Кроме того, в статье предоставлен пример расчета финансового результата банка от участия в платежных системах НСМЭП, Visa и MasterCard.

Ключові слова: карткові платіжні системи, емісія платіжних карт, НСМЕП, Visa, MasterCard, оцінка витрат банку, оцінка доходів банку.

Ключевые слова: карточные платежные системы, эмиссия платежных карт, НСМЭП, Visa, MasterCard.

Постановка проблеми. Платіжні карти давно стали базовою послугою для українських банків, про що свідчить кількість банків, які здійснюють емісію карт різних платіжних систем.

Платіжні карти дозволяють банкам збільшити комісійні доходи, покращити якість послуг, диверсифікувати власну діяльність. Участь у платіжних дозволяє банку отримати доступ до раніше недоступних ринків: зарплатних проєктів, пенсійних рахунків, платежів в торговельно-сервісній мережі підприємств, інтернет-платежів, банкоматного еквайрингу, торговельного еквайрингу та ін.

Очевидно, що участь в карткових платіжних системах є обов'язковою для сучасного універсального банку. В той же час, впровадження карткової платіжної системи вимагає значних затрат часу і грошей. Крім того, ринок платіжних карт характеризується високим рівнем конкуренції.

Таким чином, актуальність дослідження обумовлена необхідністю створення практичних розробок направлених на формування стратегії входження на ринок платіжних карт, яка б дозволила досягти прибутковості цього напрямку діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема впровадження карткових платіжних систем досліджували вітчизняні і зарубіжні вчені, а саме: В. Кравець, Г. Юрчук, Ю. Правик, Т. Левицька, О. Канець, О. Чернишова, Н. Внуков, Г. Ардізі, Дж. Райт, Р. Гіта, У. Бакстер. Праці вказаних вчених в достатній мірі розкривають вказане питання. Проте залишається необхідність поглиблення досліджень з урахуванням специфіки українського банківського сектору.

Таким чином, мета статті полягає в дослідженні витрат і доходів банку, які пов'язані з участю в карткових платіжних системах та розробці рекомендацій щодо стратегії входження банку на ринок платіжних карт.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. На даний момент в Україні здійснюють діяльність чотири багатомітентні карткові платіжні системи – міжнародні Visa і MasterCard, внутрішньодержавні НСМЕП і УкрКарт.

В багатомітентній платіжній системі банки можуть приймати участь в якості емітента, еквайра або одночасно поєднувати обидві ролі. Емітенти здійснюють випуск і обслуговування платіжних карт, а також виконують розрахунки за операціями здійсненими за допомогою платіжної карти [1, с. 16–17]. Еквайри здійснюють первину обробку операцій, видачу готівки за платіжними картами і проведення розрахунків торговельно-сервісних підприємств за операціями здійсненими за допомогою платіжних карт [2, с. 159].

При цьому платіжна організація виконує роль посередника між учасниками платіжної системи, надаючи їм у користування власні торгові знаки, доступ до платіжної інфраструктури,

визначає правила платіжної системи та відповідальність сторін [3, с. 55], забезпечує виконання учасниками системи правил і зобов'язань. Натомість учасники багатомітентної системи сплачують ліцензійні відрахування на користь платіжної організації.

Звичайно для участі в платіжній системі мало сплатити вартість ліцензій, адже банк повинен мати організаційну і технологічну готовність приймати участь в платіжній системі. В цьому контексті особливе значення набуває планування витрат і доходів для оцінки результатів від впровадження платіжної системи з метою забезпечення прибутковості зазначеного напрямку діяльності, через вибір оптимальної, з точки зору можливостей банку, платіжної системи і стратегії її розвитку.

Витрати пов'язані з впровадженням і участю в карткових платіжних системах мають одноразовий і поточний характер, що проілюстровано в рис. 1.

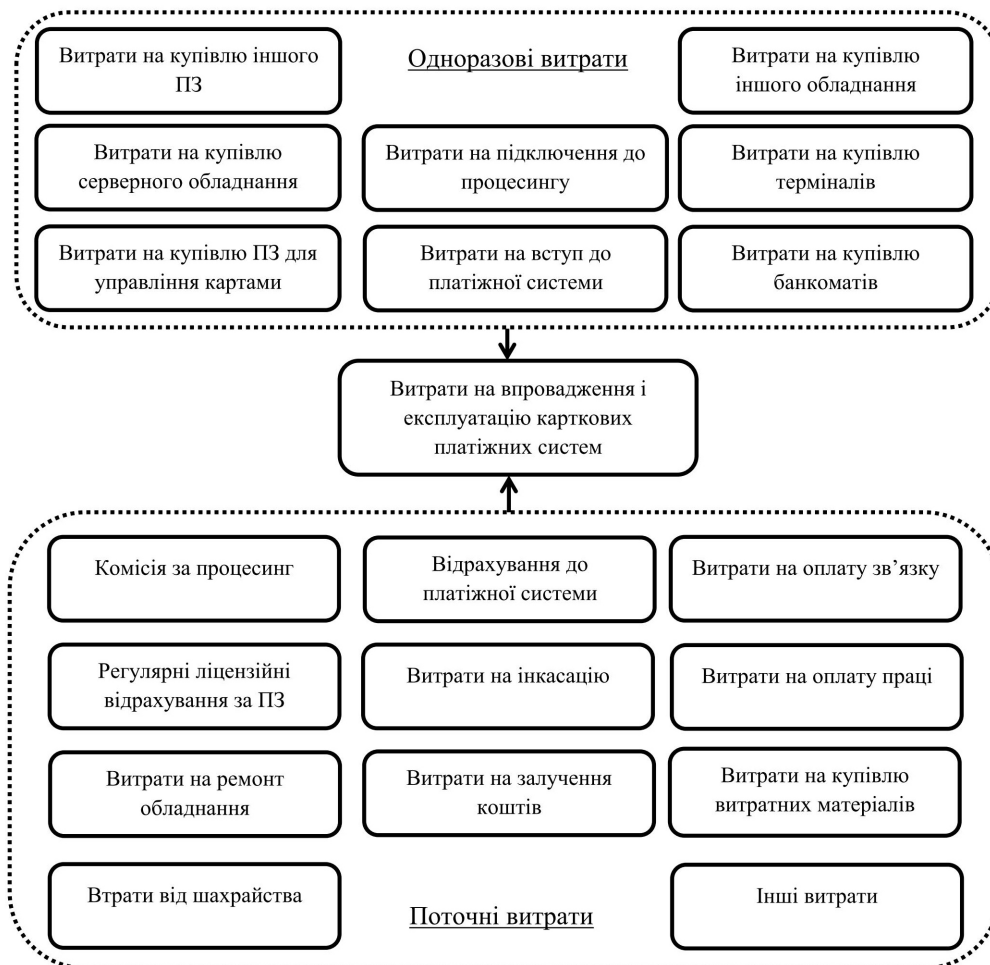


Рис. 1. Структура витрат пов'язаних з вступом і участю в карткових платіжних системах

Джерело: власна розробка автора

Для розрахунку прогнозу результатів від роботи з картковими платіжними системами необхідно визначити планові показники роботи в платіжній системі, включаючи кількість випущених карт, встановлених банкоматів і терміналів, типову платіжну поведінку власника карти.

В таблиці 1 наведений приклад планових показників діяльності банку в карткових платіжних системах, які визначають витрати і доходи банку від участі в цих платіжних системах.

Таблиця 1

Приклад планових показників діяльності банку в карткових платіжних системах

Найменування планового показника		Плановий показник
Середня кількість емітованих карт	протягом 1-го року	5 000 шт.
	протягом 2-го року	14 000 шт.
	протягом 3-го року	20 000 шт.
	наступні періоди	20 000 шт.
Середня сума поповнення карткового рахунку		1 000 UAH
Середня кількість поповнень карткового рахунку за 1 рік по одній карті		15
Середній залишок коштів на одному картковому рахунку		1 000 UAH
Середня ставка розміщення коштів		10 %
Середній розмір використаного овердрафту на одну карту		200 UAH
Кількість банкоматів		10 шт.
Кількість банківських терміналів		20 шт.
Середня сума операції зняття готівки в банкоматі		1100 UAH
Кількість операцій зняття готівки в банкоматах емітента за 1 рік по одній карті		9
Кількість операцій зняття готівки в банкоматах іншого банку за 1 рік по одній карті		1
Середня сума покупки		290 UAH
Кількість покупок за 1 рік по одній карті		12

Вищезазначені об'єми емісії, кількість банкоматів і терміналів відповідають показникам банку 3-ї групи за класифікацією НБУ. Середня сума та кількість операцій, які здійснюються по кожній карті протягом року, визначені на основі даних про суму та кількість операцій з використан-

ням платіжних карток, емітованих українськими банками, які публікує НБУ.

Крім того, для розрахунку доходів необхідно визначити тарифи, згідно яких банк нараховує комісію за користування платіжною картою. Зазначені тарифи наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Приклад тарифів пов'язаних з обслуговуванням платіжних карт

№	Опис тарифу	Розмір тарифу
1	Щорічна плата за обслуговування платіжної карти	50 UAH
2	Плата за зняття коштів в банкоматах емітента	1 %
3	Плата за зняття коштів в банкоматах інших банків	1,5 % + 5 UAH
4	Проценти за користування овердрафтом, річних	35 %
5	Проценти, що нараховуються на залишок коштів власника карти, річних	3 %

Вищезазначені тарифи є доволі розповсюдженим варіантом тарифікації послуг пов'язаним з обслуговуванням платіжних карт, де щорічно нараховується комісія за обслуговування карти, а також нараховується комісія за кожне зняття коштів з банкомату. Комісії за додаткові послуги, такі як терміновий перевипуск карти або зміна

ПІН-коду, в розрахунках враховуватись не будуть через їх нерегулярність.

Крім того, згідно наведених тарифів банк нараховує і сплачує проценти на залишок коштів на рахунку, а також нараховує проценти за користування овердрафтом, які сплачує власник карти.

Визначивши показники діяльності банку в

платіжних системах і тарифи, згідно яких будуть нараховуватись комісії пов'язані з обслуговуванням платіжних карт, можна розрахувати витрати, доходи та період окупності впровадження платіжної системи.

В таблиці 3 наведений приклад розрахунку одноразових витрат пов'язаних з вступом до платіжної системи з метою здійснення емісії платіжних карт за умови використання послуг аутсорсингового процесингового центру.

Таблиця 3

Розрахунок одноразових витрат банку пов'язаних з вступом до карткових платіжних систем

Найменування витрат	Сума витрат			
	НСМЕП	Visa	MasterCard	Visa + MasterCard
Витрати на вступ до платіжної системи	16 540 UAH	70 000 USD	21 700 EUR	70 000 USD + 21 700 EUR
Витрати на підключення до процесингу	10 000 UAH	38 706 UAH	38 706 UAH	44 706 UAH
Витрати на купівлю ПЗ для управління картами	63 600 USD	60 470 USD	60 470 USD	62 470 USD
Витрати на купівлю іншого ПЗ	9 000 USD	97 700 USD	97 700 USD	97 700 USD
Витрати на купівлю серверного обладнання	3 500 USD	2 500 USD	2 500 USD	2 500 USD
Витрати на купівлю банкоматів	200 000 USD	200 000 USD	200 000 USD	200 000 USD
Витрати на купівлю терміналів	8 000 USD	8 000 USD	8 000 USD	8 000 USD
Витрати на купівлю іншого обладнання	17 200 USD	17 200 USD	17 200 USD	17 200 USD
Всього	7 559 040 UAH	11 435 456 UAH	10 271 356 UAH	12 077 356 UAH

В таблиці 3 наведені одноразові витрати за умови вступу банку в одну з наведених платіжних систем: НСМЕП, Visa, MasterCard, а також розраховані витрати за умови одночасного вступу в Visa і MasterCard.

Витрати на вступ до платіжної системи можуть включати в себе вступний внесок до платіжної системи, відрахування на сертифікацію/ліцензування окремих видів діяльності (емісію, еквайринг, процесинг), плату за БІН (БІН – це діапазон номерів платіжних карт, який використовується банком для емісії карт [4]), підключення до комп'ютерної системи платіжної системи.

Крім того, в окремих випадках можуть виникати додаткові витрати у вигляді плати за спонсорство при вступі до платіжної системи, витрати на проведення аудиту, підготовку бізнес-плану [5] та інші необов'язкові витрати, які не були включені в розрахунок наведений в таблиці 3.

Наведені в таблиці 3 дані демонструють значну різницю між витратами на вступ до національної платіжної систему та до МПС – 16,5 тис. грн для НСМЕП проти 1,75 млн грн для Visa і 586 тис. грн для MasterCard.

Слід відзначити, що банк може приймати участь в МПС у якості принципального або асоційованого члена. Асоційовані члени здійснюють розрахунки та вирішують спори за посередництвом спонсора, який виступає гарантом виконання зобов'язань асоційованого члена. Крім того, асоційований член зобов'язаний розмістити гарантійний депозит в банку, який надає послуги спонсорства.

Принциповий член платіжної системи напряму здійснює розрахунки та вирішує спори з платіжною системою, а також має право надавати послуги спонсорства іншим банкам при їх вступі до МПС [6]. На відміну від асоційованого, принципний член розміщує гарантійний депозит в розрахунковому банку платіжної системи.

Витрати на вступ до міжнародних платіжних систем наведені в таблиці 5 були розраховані для асоційованого члена. Слід відзначити, що в НСМЕП не використовується модель дворівневого членства, тому всі члени НСМЕП мають рівні права і зобов'язання.

Для забезпечення роботи платіжних карт банку потрібен процесинговий центр, який здійснює авторизації і моніторинг за операціями з платіжними картами, а також забезпечує

збір, оброблення та зберігання інформації з метою надання обробленої інформації учасникам розрахунків і розрахунковому банку платіжної системи для проведення взаєморозрахунків між банками-учасниками платіжної системи [7].

Процесинговий центр – це уповноважений учасник платіжної системи, який надає послуги обробки платежів банкам. Процесингові центри можуть бути аутсорсингові або перебувати у власності банку. Платником комісій за обробку операцій виступає банк, який обслуговується в аутсорсинговому процесинговому центрі.

Витрати на підключення до аутсорсингового процесингового центру мають незначну питому вагу в загальних витратах пов'язаних з вступом до платіжної системи, про що свідчать дані наведені в таблиці 5.

Альтернативою аутсорсинговому процесингу є створення власного процесингового центру, що пов'язане з додатковими затратами на купівлю спеціалізованого ПЗ, серверів, апаратних модулів безпеки і сертифікацію в платіжній системі.

Переваги власного процесингового центру полягають у можливості:

- розвивати бізнес з урахуванням власних пріоритетів;
- надавати послуги процесингу іншим банкам;
- здійснювати власний контроль якості процесингових послуг;
- отримати конкурентні переваги, через надання ексклюзивних послуг, гнучкішої тарифікації послуг.

Переваги аутсорсингового процесингового центру полягають у:

- значно нижчих затратах грошей і часу на вступ до платіжної системи і запуск емісії та еквайрингу;
- наявності консультаційної та технічної підтримки;
- можливості отримувати доступ до останніх технологічних рішень без значних витрат;
- деякі процесингові центри мають готові програмні рішення для управління картами.

На нашу думку створення власного процесингового центру має сенс лише для банку, який вже має успішний досвід роботи з картковими платіжними системами, тому що не слід додатково обтяжувати процес вступу до платіжної системи, який, навіть за умови використання послуг аутсорсингового процесингового центру, пов'язаний з вирішенням складних організаційних і технічних завдань, і вимагає значних витрат

часу і грошей.

Таким чином, створення власного процесингового центру доцільно за наступних умов:

- Діяльність банку в карткових платіжних системах генерує прибуток, який дозволяє частково або повністю профінансувати створення процесингового центру;

- Банк має грошовий оборот в платіжних системах, який здатен забезпечити достатній ефект масштабу для економічного обґрунтування створення процесингового центру;

- Банк має фахівців, які мають досвід роботи з найкращими рішеннями на ринку надання процесингових послуг і здатні організувати процес створення процесингового центру.

Для здійснення обслуговування платіжних карт банк потребує спеціального програмного забезпечення, яке забезпечує здійснення емісії і персоналізації платіжних карт, тарифікації послуг пов'язаних з платіжними картами, імпорту і експорту даних процесингового центру, обліку операцій по платіжним картам, інформування клієнтів за допомогою СМС-повідомлень та ін.

Як видно з даних наведених в таблиці 5, витрати на купівлю вищезазначеного програмного забезпечення становлять значну частку витрат на вступ до платіжної системи.

Слід відзначити, що, як правило, обслуговування в аутсорсингових процесингових центрах передбачає використання конкретного програмного забезпечення для управління картами. Тому при виборі аутсорсингового процесингового центру банку необхідно враховувати, крім характеристик самого центру, ще й характеристики програмного забезпечення, яке підтримується конкретним процесинговим центром.

Слід враховувати, що запуск і налаштування програмного забезпечення також може бути пов'язаний з додатковими витратами. Крім того, банк може потребувати внесення індивідуальних змін до програмного забезпечення. Наприклад, у випадку використання банком іноземної системи автоматизації банку (САБ), може знадобитись додаткова інтеграція між комп'ютерними системами управління картами і САБ, здійснення якої неминуче пов'язана з додатковими витратами і технічними складнощами [8].

Крім того, для забезпечення роботи вищезазначеного програмного забезпечення потрібна система управління базами даних. Витрати на ліцензування такого програмного включені в «витрати на інше ПЗ» в таблиці 5, і як видно з наведених даних можуть сильно відрізнятись в за-

лежності від його конкретного виду. Витрати на купівлю Microsoft SQL Server, яка використовується у випадку підключення до НСМЕП, мають незначну питому вагу у загальних витратах. В той час, як купівля Oracle Database, яка використовується у випадку підключення до міжнародних платіжних систем, пов'язана зі значними витратами.

В окремих випадках банк може додатково потребувати програмного забезпечення для банкоматів і терміналів, управління банкоматною і термінальною мережею, протидії шахрайству тощо.

Для забезпечення видачі грошей і миттєвого поповнення платіжних карт банк-учасник карткової платіжної системи повинен забезпечити власні відділення банкоматами і банківськими терміналами, витрати на купівлю яких наведені в таблиці 5.

Зазначені витрати мають найбільшу питому вагу в одноразових витратах пов'язаних з вступом до платіжної системи і включають в себе купівлю 10 банкоматів з функцією cash-out (передбачена тільки видача грошей) і 20 банківських терміналів для забезпечення видачі готівки по платіжним картам в 10 відділеннях банку.

Окрім вже згаданих банкоматів cash-out, існують банкомати з функцією cash-in (передбачена можливість видачі грошей і прийом грошей) [9] і recycling (може здійснювати видачу готівки за рахунок прийнятих від клієнтів банкнот) [10, с. 1]. Банкомати з функцією recycling, незважаючи на більшу вартість, дозволяють суттєво зменшити частоту інкасацій і пов'язані з ними витрати.

Крім того, при виборі банкоматів слід враховувати наступні їх характеристики:

- простота обслуговування і вартість комплектуючих;
- частоту відмов по технічним причинам;
- захист від вандалізму – акти вандалізму доволі розповсюджене явище, наслідком якого може стати втрата працездатності банкомату [11] і як наслідок недоотриманий прибуток і витрати на ремонт;
- розмір екрану – великий екран краще, тому що надає більше можливостей для розміщення рекламних матеріалів і додаткових сервісів);
- розмір і кількість касет для банкнот – чим більше банкомат вміщує купюр, тим рідше необхідно проводити інкасацію;
- для банкоматів з функцією recycling особливу увагу слід звернути на механізми захисту від прийому фальшивих банкнот.

Наведені в таблиці 5 витрати на інше обладнання включають в себе вартість апаратного модуля безпеки і ембосера, який використовується для персоналізації карт. Але в окремих випадках можуть виникати додаткові витрати на облаштування серверних приміщень, купівлю кондиціонерів, генераторів для безперебійного живлення, мережеве обладнання та ін.

Наступний крок у розрахунку окупності це визначення поточних витрат пов'язаних з участю банку-емітента в картковій платіжній системі, які наведені в таблиці 4.

Таблиця 4

Розрахунок поточних витрат банку пов'язаних з участю в карткових платіжних системах

Найменування витрат		Сума витрат			
		НСМЕП	Visa	MasterCard	Visa + MasterCard
Відрахування до платіжної системи	1 рік	38 182 UAH	67 987 USD	33 693 EUR	64 793 USD + 30 435 EUR
	2 рік	90 652 UAH	77 959 USD	45 421 EUR	69 480 USD + 36 299 EUR
	3 рік	125 632 UAH	85 227 USD	53 240 EUR	73 114 USD + 40 208 EUR
Комісія за процесинг	1 рік	240 900 UAH	151 016 UAH	151 016 UAH	151 016 UAH
	2 рік	433 600 UAH	233 776 UAH	233 776 UAH	233 776 UAH
	3 рік	611 200 UAH	287 056 UAH	287 056 UAH	287 056 UAH
Регулярні ліцензійні відрахування за ПЗ	1 рік	5 800 USD	15 360 USD	15 360 USD	15 360 USD
	2 рік	11 600 USD	15 360 USD	15 360 USD	15 360 USD
	3 рік	11 600 USD	15 360 USD	15 360 USD	15 360 USD

Таблиця 4 (продовження)

Витрати на оплату зв'язку в рік		3 000 UAH	3 000 UAH	3 000 UAH	3 000 UAH
Витрати на оплату праці в рік		70 560 USD	70 560 USD	70 560 USD	70 560 USD
Витрати на купівлю витратних матеріалів	1 рік	116 000 UAH	56 000 UAH	56 000 UAH	56 000 UAH
	2 рік	296 000 UAH	128 000 UAH	128 000 UAH	128 000 UAH
	3 рік	416 000 UAH	176 000 UAH	176 000 UAH	176 000 UAH
Витрати на залучення коштів	1 рік	150 000 UAH	150 000 UAH	150 000 UAH	150 000 UAH
	2 рік	420 000 UAH	420 000 UAH	420 000 UAH	420 000 UAH
	3 рік	600 000 UAH	600 000 UAH	600 000 UAH	600 000 UAH
Втрати від шахрайства	1 рік	0 UAH	22 400 UAH	22 400 UAH	22 400 UAH
	2 рік	0 UAH	62 720 UAH	62 720 UAH	62 720 UAH
	3 рік	0 UAH	89 600 UAH	89 600 UAH	89 600 UAH
Витрати на інкасацію в рік		0 UAH	0 UAH	0 UAH	0 UAH
Витрати на ремонт обладнання в рік		0 UAH	0 UAH	0 UAH	0 UAH
Інші витрати в рік		103 600 UAH	103 600 UAH	103 600 UAH	103 600 UAH
Всього	1 рік	2 560 682 UAH	4 333 691 UAH	3 543 727 UAH	5 075 586 UAH
	2 рік	3 400 852 UAH	5 048 071 UAH	4 325 463 UAH	5 816 169 UAH
	3 рік	3 913 432 UAH	5 537 931 UAH	4 844 736 UAH	6 320 722 UAH

В таблиці 4 наведений розрахунок поточних витрат на перші 3 роки роботи банку в карткових платіжних системах. Поточні витрати для банку, який одночасно здійснює емісію платіжних карт Visa і MasterCard, розраховані за умов однакової кількості емітованих карт в обох платіжних системах при незмінній загальній кількості випущених банком карт.

Результати розрахунків наведених в таблиці 6 демонструють, що поточні витрати пов'язані з участю в НСМЕП набагато менші за витрати, які виникають у випадку участі банку в міжнародних платіжних системах – 9,9 млн грн за перші три роки роботи проти 14,9 млн грн для Visa і 12,7 млн грн для MasterCard.

Регулярні відрахування до платіжної системи і до аутсорсингового процесингового центру, в залежності від конкретної системи, можуть включати в себе комісії за кожну транзакцію, авторизацію та кліринг, а також комісію за кожну

випущену платіжну карту і процент від грошового обороту в платіжній системі. Таким чином, зазначені витрати залежать від об'ємів емісії платіжних карт і платіжної поведінки користувачів карт.

Наведені в таблиці 6 дані свідчать про значну різницю між витратами на регулярні відрахування до національної платіжної систему та до МПС – 254,5 тис. грн проти 5,8 млн грн для Visa і 3,6 млн грн для MasterCard за перші три роки роботи за умов однакових об'ємів емісії. Слід відзначити, що регулярні відрахування до міжнародних платіжних систем мають одну з найбільших показників питомої ваги у загальних витратах. Забезпечення роботи банку в карткових платіжних системах потребує найму додаткового персоналу. Мінімальна кількість працівників необхідна для забезпечення функціонування банку в карткових платіжних системах та їх функції наведені в таблиці 5.

Таблиця 5

Мінімальна кількість працівників для забезпечення роботи банку в карткових платіжних системах

Функціональні обов'язки	Кількість працівників
економіст для здійснення персоналізації карт та їх відправки на відділення	1
економіст для введення звітності та здійснення претензійної роботи	1
інженер для забезпечення здійснення інкасацій, технічного обслуговування і моніторингу стану банкоматів	2

Таблиця 5 (продовження)

спеціаліст для здійснення моніторингу і консультаційної підтримки власників карти	4
економіст для здійснення розрахунків за картами	2
Адміністратор бази даних і прикладного ПО	1
Керівник підрозділу	1

Зазначені в таблиці 4 дані свідчать, що витрати на персонал мають дуже значну питому вагу в поточних витратах пов'язаних з участю в карткових платіжних систем – у випадку участі в НСМЕП половина поточних витрат приходить на оплату праці.

Витрати на інкасацію пов'язані з необхідністю регулярно поповнювати банкомати і здійснювати їх огляд. Инкасацію банкоматів можна здійснювати:

- силами внутрішніх підрозділів банку;
- силами держслужби охорони;
- силами інкасаторів інших банків.

Вимоги щодо організації інкасації і заходів забезпечення схоронності цінностей встановлені постановою Національного Банку України №45. Проводити інкасації банкоматів розміщених на території відділень банку можна одночасно з інкасаціями банківських кас, що дозволяє уникну-

ти додаткових витрат, пов'язаних з окремим перевезенням грошових цінностей.

Витрати на залучення коштів виникають через виплату процентів клієнтові, які банк нараховує на позитивний залишок коштів на картковому рахунку. Наведена в таблиці 6 вартість витратних матеріалів включають в себе заготовки карт, чекові стрічки, картриджі для друку, папір і інше. Інші витрати можуть включати в себе оренду приміщень, витрати на страхування, а також пов'язані господарські витрати (наприклад, за електроенергію) [13].

Витрати пов'язанні з вступом і участю в карткових платіжних системах повинні покриватись відповідними доходами, які генеруються банком від здійснення емісії та еквайрингу платіжних карт. Напрямки формування доходів в карткових платіжних системах проілюстровані рисунком 2.

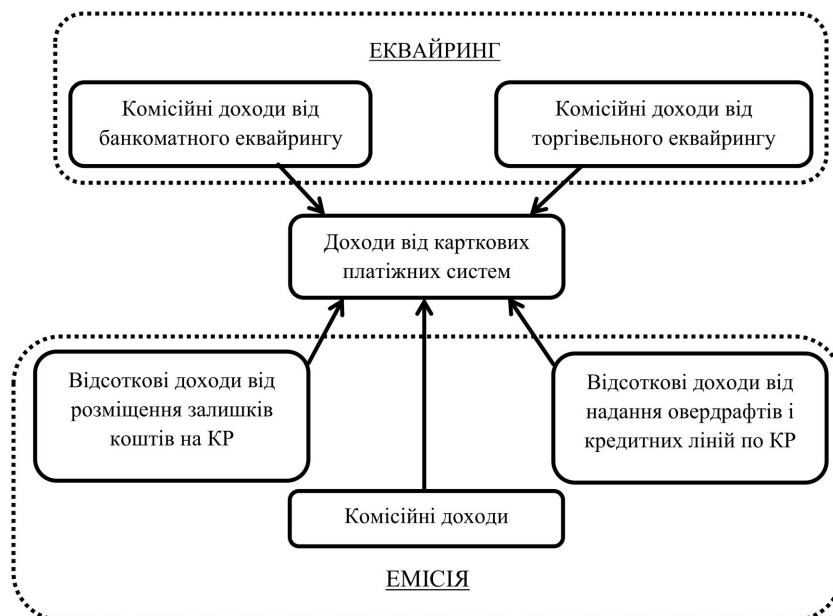


Рис. 2. Структура доходів від участі в карткових платіжних системах

Джерело: власна розробка автора

Рисунок 2 демонструє, що банк може отримувати доходи від здійснення емісії та еквайрингу платіжних карт.

В таблиці 6 наведений розрахунок доходів пов'язаних з участю банку-емітента в картковій платіжній системі протягом перших 3 років.

Таблиця 6

Розрахунок доходів банку пов'язаних з участю в карткових платіжних системах

Найменування доходу		Сума доходів			
		НСМЕП	Visa	MasterCard	Visa + MasterCard
Відсоткові доходи від розміщення залишків по КР	1 рік	500 000 UAH	500 000 UAH	500 000 UAH	500 000 UAH
	2 рік	1 400 000 UAH	1 400 000 UAH	1 400 000 UAH	1 400 000 UAH
	3 рік	2 000 000 UAH	2 000 000 UAH	2 000 000 UAH	2 000 000 UAH
Відсоткові доходи від надання овердрафтів і кредитних ліній по КР	1 рік	350 000 UAH	350 000 UAH	350 000 UAH	350 000 UAH
	2 рік	980 000 UAH	980 000 UAH	980 000 UAH	980 000 UAH
	3 рік	1 400 000 UAH	1 400 000 UAH	1 400 000 UAH	1 400 000 UAH
Комісійні доходи, платником яких є клієнти банку	1 рік	852 500 UAH	852 500 UAH	852 500 UAH	852 500 UAH
	2 рік	2 387 000 UAH	2 387 000 UAH	2 387 000 UAH	2 387 000 UAH
	3 рік	3 410 000 UAH	3 410 000 UAH	3 410 000 UAH	3 410 000 UAH
Міжбанківські комісійні доходи	1 рік	900 UAH	180 000 UAH	173 600 UAH	176 800 UAH
	2 рік	2 520 UAH	504 000 UAH	486 080 UAH	495 040 UAH
	3 рік	3 600 UAH	720 000 UAH	694 400 UAH	707 200 UAH
Всього	1 рік	1 703 400 UAH	1 882 500 UAH	1 876 100 UAH	1 879 300 UAH
	2 рік	4 769 520 UAH	5 271 000 UAH	5 253 080 UAH	5 262 040 UAH
	3 рік	6 813 600 UAH	7 530 000 UAH	7 504 400 UAH	7 517 200 UAH

Зазначені в таблиці 6 дані свідчать, що міжнародні платіжні системи генерують більше доходів за рахунок міжбанківської комісії – 16,7 млн грн за перші три роки роботи проти 13,3 млн грн у НСМЕП. Результати інших напрямків генерування доходів залежать від власних тарифів банку.

Слід відзначити, що, на відміну від витрат пов'язаних з участю в карткових платіжних системах, всі зазначені в таблиці 8 напрямки генерування доходів прямо пропорційно залежать від об'ємів емісії платіжних карт і платіжної поведінки власників карт.

Грошові кошти клієнтів розміщені на карткових рахунках можуть складатися з доволі значну частину поточних пасивів банку. Використання цих коштів для розміщення у відповідні активи дозволяє значно підвищити загальну рентабельність бізнесу пов'язаному з емісією платіжних карт.

Тим не менш, розміщення залишків коштів на карткових рахунках здійснюються з урахуванням необхідності збереження ліквідності банку. Відповідно, банки часто використовують зазначені поточні пасиви для розміщення на депозитах інших банків або для надання кредитів овернайт.

Питома вага відсоткових доходів від розміщення залишків по картковому рахунку в загальних доходах банку від участі в карткових платіжних системах за встановлених умов складає 29,4 % для НСМЕП або 26,6 % для міжнародних платіжних систем.

Платіжні карти можуть виступати ефективним інструментом кредитування, відсоткові доходи від надання яких формують значну частку доходів від участі в карткових платіжних системах. За допомогою платіжних карт надаються без заставні кредити у двох формах – кредитної лінії та овердрафту. Різниця між овердрафтом і кредитною лінією полягає в тому, що для погашення заборгованості спрямовуються всі кошти, що надходять на рахунок клієнта [14, с. 672–673].

У порівнянні з іншими без заставними кредитами кредитні карти мають для клієнтів дві основні переваги – це доступ до кредитних грошей у будь-який момент і наявність пільгового періоду, коли нараховуються мінімальний відсоток за кредитом.

В свою чергу, банкам кредитні карти надають можливість надавати повторно послуги кредитування протягом довгого часу існуючим клієнтам, без необхідності витратити кошти на їх повторне залучення. Крім того, зарплатні карти з овердрафтами – це найбезпечніша для банків форма без заставного кредитування, тому що наявний борг автоматично гаситься за рахунок заробітної плати, яка регулярно зараховується на рахунок зарплатної карти.

Питома вага відсоткових доходів від надання овердрафтів і кредитних ліній по картковим рахункам в загальних доходах банку від участі в карткових платіжних системах за встановлених

умов складає 20,5 % для НСМЕП або 18,6 % для міжнародних платіжних систем.

Комісійні доходи формують основну частину доходів від емісії платіжних карт. Можна виділити три напрями формування комісійних доходів:

- комісійні доходи від емісії;
- комісійні доходи від банкоматного еквайрингу;

- комісійні доходи від торгового еквайрингу. Платником комісій можуть бути безпосередньо клієнти банку (власники карт або підприємства, які отримують послуги торгового еквайрингу) або учасники платіжної системи, що проілюстровано в таблиці 7.

Таблиця 7

Розподілення комісій серед учасників розрахунку в картковій платіжній системі

Опис операції	Емітент	Еквайр	Власник карти	Торгово-сервісне підприємство
Зняття готівки з банкомату емітента	Отримувач		Платник	-
Зняття готівки з банкомату іншого банку	Отримувач/платник	Отримувач	Платник	-
Покупка в підприємстві картою еквайра	Отримувач		-	Платник
Покупка в підприємстві картою іншого банку	Отримувач	Отримувач/платник	-	Платник

З даних наведених в таблиці 7 випливає, що кінцевим платником комісій за проведення операцій завжди виступає клієнт банку, який сплачує комісії банку, в якому обслуговується, у встановленому договором розмірі. Таким чином, якщо в операції беруть участь три сторони – власник карти, торгово-сервісне підприємство і банк, який одночасно виконує роль емітента і еквайра, тоді міжбанківська комісія не виникає і банк отримує комісійну винагороду у повному обсязі.

Але за умови участі в проведенні операції чотирма сторонами, коли функції емітента і еквайра виконують різні банки, виникає міжбанківська комісія, яку, у випадку зняття грошей в банкоматі, сплачує емітент карти, а у випадку розрахунку картою в торгівельно-сервісному підприємстві, сплачує еквайр підприємства. При цьому розмір комісійної винагороди платника міжбанківської комісії визначається за залишковим принципом.

На відміну від комісій, які сплачують клієнти банку, розмір міжбанківської комісії встановлюється виключно платіжними системами. За допомогою міжбанківської комісії платіжні системи можуть впливати на розвиток ринку платіжних карт. Тарифи встановленні МПС в Україні свідчать про намагання стимулювання банків до переходу на технологію чипованих і безконтактних карт. Крім того, завдяки високим міжбанківським комісіям, для емітентів вигідніше, щоб власники карт розраховувались в торгових точках, а не знімали кошти в банкоматах, через відсутність витрат пов'язаних з інкасаціями банкоматів.

Маючі розраховані доходи і витрати пов'язані з участю в картковій платіжній системі, можна здійснити розрахунок фінансового результату від участі в карткових платіжних системах, а також період окупності за умови незмінних об'ємів емісії після третього року діяльності. Зазначені розрахунки наведені в таблиці 8.

Таблиця 8

Розрахунок фінансових результатів банку від участі в карткових платіжних системах

		НСМЕП	Visa	MasterCard	Visa + MasterCard
Одноразові витрати		7 559 040 UAH	11 435 456 UAH	10 271 356 UAH	12 077 356 UAH
Поточні витрати	1 рік	2 560 682 UAH	4 333 691 UAH	3 543 727 UAH	5 075 586 UAH
	2 рік	3 400 852 UAH	5 048 071 UAH	4 325 463 UAH	5 816 169 UAH
	3 рік	3 913 432 UAH	5 537 931 UAH	4 844 736 UAH	6 320 722 UAH
Всього поточних витрат		9 874 966 UAH	14 919 693 UAH	12 713 926 UAH	17 212 477 UAH

Таблиця 8 (продовження)

Всього витрат		17 434 006 UAH	26 335 149 UAH	22 985 282 UAH	29 289 833 UAH
Доходи	1 рік	1 703 400 UAH	1 882 500 UAH	1 876 100 UAH	1 879 300 UAH
	2 рік	4 769 520 UAH	5 271 000 UAH	5 253 080 UAH	5 262 040 UAH
	3 рік	6 813 600 UAH	7 530 000 UAH	7 504 400 UAH	7 517 200 UAH
Всього доходів		13 286 520 UAH	14 683 500 UAH	14 633 580 UAH	14 658 540 UAH
Валовий прибуток	1 рік	-857 282 UAH	-2 451 191 UAH	-1 667 627 UAH	-3 196 286 UAH
	2 рік	1 368 668 UAH	222 929 UAH	927 617 UAH	-554 129 UAH
	3 рік	2 900 168 UAH	1 992 069 UAH	2 659 664 UAH	1 196 478 UAH
Всього валового прибутку		3 411 554 UAH	-236 193 UAH	1 919 654 UAH	-2 553 937 UAH
Фінансовий результат за 3 роки		- 4 147 486 UAH	-11 671 649 UAH	-8 351 702 UAH	-14 631 293 UAH
Період окупності		4,4 р.	8,9 р.	6,1 р.	15,2 р.

Вищезазначені розрахунки дозволяють зробити висновок, що, за умови встановлених об'ємів емісії платіжних карт, впровадження в банку НСМЕП дозволяє досягти найкращого фінансового результату. Крім того, період окупності для НСМЕП значно менший за такий у міжнародних платіжних системах і складає 4,4 роки. Слід відзначити, що за рівних умов досягнення банком об'ємів емісії карт НСМЕП, які можуть бути співставленні з об'ємами емісії карт міжнародних платіжних систем, виглядає дуже складним завданням, через набагато меншу розповсюдженість НСМЕП.

Серед міжнародних платіжних систем перевагу має MasterCard, тому що дозволяє досягти кращого фінансового результату (-8,4 млн грн проти 11,7 млн грн у Visa) і зменшити період окупності (6,1 років проти 8,9 років у Visa). Слід відзначити, що міжнародні платіжні системи характеризуються кращим ефектом масштабу, тому за більших об'ємів емісії платіжних карт фінансовий результат від участі в міжнародних платіжних системах може бути кращим за такий у НСМЕП.

В свою чергу, одночасна участь банку в двох міжнародних платіжних системах за встановлених умов виглядає не доцільною, через майже вдвічі більший період окупності і набагато гірший фінансовий результат в порівнянні з участю в одній MasterCard.

Слід відзначити, що у банків є можливість зменшити витрати на участь в двох платіжних системах за рахунок використання особливостей тарифної сітки обох платіжних систем. Наприклад, зарплатні карти переважно використовуються для зняття готівки. Тому для зарплатних проектів доцільно випускати карти

MasterCard Debit, за якою встановлена найменша міжбанківська комісія за зняття коштів в розмірі 2 грн не в залежності від суми операції. В свою чергу, для карткових продуктів, призначених виключно для розрахунків доцільніше використовувати карти Visa, через більшу комісію міжбанківську комісію за торгівельними операціями.

Висновок. Від вибору карткової платіжної системи і стратегії її розвитку залежать подальші фінансові результати банку від емісії платіжних карт, адже вступ до платіжної системи пов'язаний зі значними витратами. Тому невірною оцінка витрат і доходів банку, пов'язаних з участю в платіжних системах, може унеможливити окупність даного напрямку діяльності.

В статі порівнянні результати діяльності умовного банку за рівних об'ємів емісії в трьох платіжних системах: НСМЕП, Visa і MasterCard.

Серед зазначених платіжних систем НСМЕП характеризується набагато меншою вартістю участі, що робить цю платіжну систему оптимальним вибором для невеликих банків.

Натомість Visa і MasterCard завдяки високим ставкам міжбанківської комісії генерують більше доходів банку. Крім того, тарифікація послуг МПС суттєво залежить від кількості емітованих карт, транзакцій і суми грошову обороту в платіжній системі, що збільшує рентабельність завдяки зменшенню комісійних ставок зі зростанням об'ємів емісії платіжних карт. В результаті зазначених факторів міжнародні платіжні системи мають кращий ефект масштабу у порівнянні з НСМЕП.

Одночасна участь в Visa і MasterCard суттєво збільшує можливості для банкоматного еквайрингу. Тому участь в обох МПС є обов'язковою для банку, який планує розвиватися за напрям-

ком еквайрингу платіжних карт, адже це дозволяє суттєво збільшити обіг платіжних карт у власних банкоматах.

Тим не менш, банки, які розвивають виключно напрям емісії платіжних карт, не зможуть

ефективно скористатися перевагами участі в двох платіжних системах. Тому, враховуючи суттєве збільшення витрат, участь в двох платіжних системах для таких банків є не доцільною.

Список використаних джерел

1. Пиріг С. О. Платіжні системи: навч. пос. / С. О. Пиріг. — К. : Центр учбової літератури, 2008. — 240 с.
2. Арбузов С. Г. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. — К. : Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. — 504 с.
3. Payments, securities and derivatives, and the role of the eurosystem / [editor T. Kokkola] // European Central Bank. — 2010. — 369 с.
4. Bank Identification Number – BIN – Investopedia [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.investopedia.com/terms/b/bank-identification-number.asp>.
5. Умови вступу банків в міжнародні карткові платіжні системи. – Finlearn [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.finlearn.com/lifers-1640-1.html>.
6. Богута Н. Наша карта бита / Н. Богута // Экономика и финансы. — 2006. — № 31 (80). — Эксперт.УА [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.expert.ua/articles/9/0/2405/>.
7. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» № 2346-III від 5.04.2001 р. зі змінами, внесеними 19.04.2014 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2346-14/page>.
8. Гордиенко О. Автоматизация банковских процессов: миф или реальность? / О. Гордиенко – Prostobankir.com.ua [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.prostobankir.com.ua/it/stati/avtomatizatsiya_bankovskih_protsestsovs_mif_ili_realnost.
9. Попова О. Знакомьтесь: Cash-In – банковские «платежные киоски» / О. Попова – Деньги информационно-аналитический портал [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.dengiinfo.com/archive/article.php?aid=1586>.
10. Kanagawa T. Hitachi's Automated Teller Machine and Cash Recycling Module for the World Market / T. Kanagawa, K. Matsuura – Hitachi Technology [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.hitachi.com/rev/pdf/2002/r2002_jun_001.pdf.
11. Банкомат: железный друг или однорукий бандит?! – infobank.by [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://infobank.by/infolineview/itemid/4578/default.aspx>.
12. «Ощадбанк» предпочитает приобретать банкоматы у «своих» – корпоративные новости [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://corpnews.com.ua/content/news/5/4763/>.
13. Колесова Ю. И. Практика расчета окупаемости эквайринга в коммерческом банке / Ю. И. Колесова // Молодой ученый. — 2013. — №2. — С. 138–143.