

- Європейських принципів. – [2-ге вид.]. – К.: Міленіум, 2003. – 244 с.
4. Наумов О. Б. Стратегія розвитку сировинної бази текстильної промисловості / Наумов О.Б. – Херсон: Олді-плюс, 2005. – 384 с.
 5. Соколенко С. И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: укр. контекст. / Соколенко С. И. – К.: Логос, 2002. – 645 с.
 6. Соколенко С. Нові виробничі системи в умовах глобалізації / Соколенко С. // Реформування промисловості України. Погляд у XXI століття: [зб. матеріалів V пленуму-конференції. Спілка економістів України]; відп. ред. М. Герасимчук. – Київ, 2001. – С. 21–29.
 7. Шнипко О. С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізм реалізації. – К.: Наукова думка, 2003. – 337 с.
 8. Чевганова В. Кластери та їх економічне значення / В. Чевганова, І. Брижань // Економіка України. – 2002. – №11. – С. 36.

УДК 336.717 (477)

Голубєва Т.С., Домбровська Л.В.

ОБҐРУНТУВАННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕМЕНТІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ МАСОВИХ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТЕЖІВ У БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ

Постановка проблеми. Міжнародні платіжні системи відіграють важливу роль в організації функціонування державних карткових розрахунків. Проте збільшення карток цих систем на руках у населення не призводить до зростання частки безготівкових розрахунків. Основна маса карткових операцій пов'язана із зняттям готівки. Останнім часом в Україні втрати, заподіяні картковими шахраями громадянам-користувачам карток із магнітною смугою міжнародних платіжних систем, обліковуються уже десятком мільйонів гривень. А про рівень безпеки смарт-картки Національної системи масових електронних платежів свідчить той факт, що за останні роки функціонування системи не зафіксовано жодної копійки втрати коштів клієнтів.

Ще однією перевагою Національної системи масових електронних платежів є те, що технологія обслуговування смарт-карток цієї системи не потребує телекомунікаційного зв'язку торгових терміналів з банками. Отже, така форма розрахунків є дуже перспективною в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивчення проблеми функціонування та розвитку Національної системи масових електронних платежів внесли такі вітчизняні вчені, як Берніков В., Грищенко Р., Коваль І., Гаврилук В., Кравець В., Махаєва О., Прозоров Ю., Романенко Л., Савченко А., Шпарко А. та Прокопенко А. У роботах цих науковців висвітлюються в основному питання, пов'язані з сутністю та класифікацією банківських платіжних карток та платіжних систем, а також з особливостями функціонування і розвитку Національної системи масових електронних платежів (НСМЕП).

Вивчення праць цих авторів показало, що системного і комплексного дослідження питання впровадження НСМЕП у діяльність вітчизняних комерційних банків у теоретичному і практичному аспекті не проводиться. Разом з тим багатоплановість проблеми запровадження та ефективності використання карток Національної системи масових електронних платежів обумовлює необхідність комплексного теоретичного

дослідження цих питань з позиції системного підходу, як засобу підвищення ефективності банківської діяльності.

Метою статті є дослідження передумов та етапів впровадження елементів Національної системи масових електронних платежів у діяльність банківських установ.

Виклад основного матеріалу. На ринку пластикових карток в Україні лідируючі позиції посідають міжнародні платіжні системи. Так, у 2009 році питома вага емісії цих карток в загальному обсязі емісії становила 88,2%, емітентами та еквайрами карток цих систем є понад 60% українських банків. Водночас, із 129 банків українських банків, які станом на 01.01.2010 р. були учасниками ринку карткових продуктів, лише 57 (44,2%) є учасниками Національної системи електронних платежів, а доля емісії карток НСМЕП взагалі мізерна – 3,5% [2].

Особливу увагу привертає до себе той факт, що серед 17 банків I групи (найбільші банки) лише 3 є членами Національної системи масових електронних платежів, а саме ВАТ ВТБ Банк, АТ «БрокБізнесбанк», АБ «Укргазбанк». Зауважимо, що жоден банк із четвірки лідерів карткового бізнесу (ПАТ КБ Приватбанк, ПАТ «Промінвестбанк», ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» та ВАТ «Ощадбанк») не є членами НСМЕП [1].

На нашу думку, ігнорування вказаними банками участю в Національній системі масових електронних платежів можна вважати явищем негативним. Адже ці банки, як ніякі інші, маючи значний досвід та динамічні результати роботи на ринку платіжних карток, могли б сприяти розвитку саме національних систем електронних платежів, які є більш доступними для населення України з точки зору тарифної політики та достатньо зручними з точки зору спектру операцій з картками цих систем.

Таблиця 1

Емісія карток Visa та MasterCard окремими банками України

| № | Банк | Кількість карток | | |
|----|-----------------------|------------------|----------|----------|
| | | 2007 р. | 2008 р. | 2009 р. |
| 1 | ПриватБанк | 724775 | 18304869 | 12936218 |
| 2 | Райффайзен Банк Аваль | 386000 | 3989917 | 3182276 |
| 3 | Надра | 193305 | 1040241 | 247310 |
| 4 | Правекс-Банк | 119585 | 345604 | 146332 |
| 5 | ПромінвестБанк | 147150 | 2662203 | 2007759 |
| 6 | ПУМБ | 96745 | 323253 | 308969 |
| 7 | Укрсоцбанк | 330990 | 1054119 | 807991 |
| 8 | Ощадбанк | 111660 | 1528807 | 1813816 |
| 9 | Укрексімбанк | 238925 | 450105 | 694163 |
| 10 | Фінанси та Кредит | 74570 | 321386 | 317398 |

Зрозуміло, що, налагодивши роботу на ринку карток міжнародних платіжних систем (які мають, до речі, набагато довшу історію, ніж національні системи), ПАТ КБ Приватбанк, ПАТ «Промінвестбанк», ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» та ВАТ «Ощадбанк» мають стабільні позиції як щодо емісії (табл. 1), так і щодо фінансових результатів. Але цей досвід можна спрямувати на сприяння банками-лідерами карткового бізнесу розвитку національних платіжних систем, а саме НСМЕП.

До того ж Національна система масових електронних платежів має ряд переваг, які можуть зацікавити існуючих та потенційних клієнтів будь-якого банку.

Держателі карток НСМЕП мають можливість оплати товарів (послуг) та переказу коштів за допомогою карток НСМЕП через мережу Інтернет.

Зокрема, на сьогодні реалізована можливість:

1. Поштових переказів для фізичних та юридичних осіб через Інтернет (система електронних переказів УДППЗ «Укрпошта»).

2. Сплати за комунальні послуги та електроенергію у містах Київ, Одеса, Харків, Львів та ін.
3. Сплати за телекомунікаційні послуги (ВАТ «Укртелеком», «Фарлеп», «ЦСС» та ін.).
4. Сплати за послуги кабельного цифрового та аналогового телебачення («Воля Кабель», «Фаворит», «НТВ+» та ін.).
5. Сплати за послуги провайдерів Інтернет.
6. Придбання карток мобільного зв'язку, IP-телефонії, хостингу та доменних імен, а також інших товарів та послуг в інтернет-магазинах.
7. Перекази коштів на користь фізичних та юридичних осіб (система Інтернет-платежів SmartPay) [3].

Для здійснення інтернет-платежів НСМЕП потрібно мати небагато:

1. Комп'ютер, підключений до Інтернет.
2. Платіжну картку НСМЕП, яку можна отримати в банку-члені НСМЕП.
3. Гроші на рахунку або платіжному додатку картки НСМЕП (чеку або гаманцю).
4. Зчитувач смарт-карток (карт-рідер).
5. Встановлену та настроєну клієнтську частину інтернет-терміналу (спеціальне програмне забезпечення), яке можна завантажити безкоштовно.

Зрозуміло, що для кожного з банків-лідерів карткового бізнесу (власне як і для будь-яких інших) одним із головних завдань є отримання якомога більших фінансових результатів. Тому вважаємо за необхідне запропонувати модель прибутковості конкретного банку-емітента, як потенційного учасника Національної системи масових електронних платежів, наприклад, ПАТ «Райффайзен Банк Аваль».

Значні власні витрати по впровадженню підсистеми та необхідність виплати комісійних обслуговуючим елементам системи НСМЕП вимагає від банку-емітента розробки детальної стратегії створення власної обслуговуючої мережі, для чого необхідна як мінімум розробка техніко-економічного обґрунтування.

До основних витрат банку-емітента на створення підсистеми НСМЕП слід віднести:

- витрати на придбання програмно-апаратних засобів – вони здійснюються банком ще до початку роботи в системі і тому відносяться до довготермінових інвестицій;
- витрати на придбання карт – оскільки банк-емітент купує картки у виробника за ціною нижчою від ціни продажу клієнтам, цей процес може приносити прибутки, тому ці витрати відносяться до вкладень у оборотні (короткотермінові) кошти;
- витрати на придбання банкоматів, терміналів та інших автоматичних пристроїв для здійснення фінансових операцій в НСМЕП – вони відносяться до інвестиційних витрат, але такі витрати банк робить не одночасно з впровадженням підсистеми, а поступово, в залежності від кількості платіжних карток;
- витрати на утримання персоналу;
- витрати на придбання ліцензій на роботу в системі, емісію карток і еквайрінг.

Основними прямими джерелами прибутку банку-емітента є:

- різниця ціни покупки-продажу смарт-картки;
- процентний дохід, який отримує банк за залишками по карт-рахунках;
- комісійні, що отримує банк від обслуговування власних і особливо інших клієнтів;
- прибуток від еквайрінгових операцій і обслуговування торговців;
- прибуток від надання в оренду або лізинг банківського обладнання.

З вищенаведених даних витікає, що як доходи так і витрати досить жорстко залежать від обсягів операцій, часу їх виконання, рівня програмно-технічного забезпечення і навіть від географічного розташування учасників підсистеми НСМЕП банку. Зростання загальної прибутковості операцій банку в системі НСМЕП достатньо еластично залежить від кількості клієнтів, розміру залишків коштів на їх карт-рахунках, кількості операцій, що здійснюються за допомогою карток, а також від середніх розмірів платежу за кожною з таких операцій.

Оскільки картковий проект за тривалістю займає декілька років, за основний показник ефективності впровадження підсистеми НСМЕП банку найбільш доцільно приймати накопичений фінансовий результат, який є сумою всіх витрат і доходів банку при впровадженні цього проекту. Сам проект необхідно розглядати у двох вимірах – до виходу на заплановані показники він є безумовно збитковим, оскільки потребує значних капіталовкладень, які повернуться лише згодом (на другому етапі) через зростання загальної прибутковості. Крім того сам накопичений фінансовий результат залежить від параметрів та кількості програмно-апаратних засобів, а через це від кількості клієнтів, що зможе залучити цей проект. Всі параметри такого проекту мають дуже тісний взаємозв'язок, що значно ускладнює процес розрахунків.

Для зручності та наочності проведення розрахунків і аналізу як кінцевих показників, виділимо 7 етапів.

В економічній моделі за розрахунковий період обирається один місяць, оскільки передбачається, що проценти по вкладах та інші неплатіжні нарахування по карт-рахунку будуть виконуватись помісячно. Всі припущення беруться виходячи із самих поміркованих та стриманих прогнозів. Тобто передбачається, що якщо при таких (не дуже привабливих умовах) буде досягнуто задовільний результат, то при покращенні цих умов банк має ще більше шансів успішного впровадження проекту, за яким проводяться розрахунки.

Розглянемо детальний опис кожного етапу, а також визначимо переліки параметрів, що задаються і результати, що розраховуються на них.

Етап I «План емісії» - це план-графік емісії карток, розрахунок необхідної кількості та термінів встановлення терміналів та банкоматів. Під час цього етапу відбувається основне планування по строках придбання периферійного обладнання і відповідних витрат на нього.

Етап II «Припущення» - таблиця припущень по кількості операцій з картрахунками та розмірами коштів за ними. Тут задаються основні показники за кількістю та сумами операцій з картою, а також наводяться припущення з локалізації платежів.

Етап III «Активи» - таблиця розрахунку процентних доходів витрат по карт-рахунках. Ця таблиця дозволяє розрахувати розмір фонду активних операцій банку за всіма карт-рахунками та визначити на його підставі процентні доходи банку від залучення коштів на ці рахунки.

Етап IV «Комісійні» - таблиця визначення розміру комісійних, які має отримати кожен з учасників системи, за кожним видом операцій, по кожній транзакції. При цьому враховується, що банк з метою залучення достатньої кількості клієнтів не бере комісійних за внутрішньобанківськими транзакціями при виконанні таких операцій, як завантаження картки з рахунка як за допомогою банкомату, так і з банківського терміналу, бере мінімальні комісійні (0,5%) при видачі готівки в касі з рахунка або за картою і лише за виконання платежів як з картки так і з карт-рахунка бере комісійні у розмірі 1% від суми платежу. Такі розцінки на здійснення банківських операцій є дуже привабливими для клієнтів, адже деякі банки сьогодні при здійсненні платежів населення (наприклад оплата за комунальні послуги) беруть мінімум 2% комісійних.

Етап V «Процесинг» - розрахунок загальних витрат банку на обслуговування в системі НСМЕП. На цьому етапі виконується розрахунок всіх витрат, які має понести банк у зв'язку із обслуговуванням в системі НСМЕП в залежності від щомісячних обсягів послуг, що він отримує від системи. Тут слід враховувати, що банк може бути організаційно приєднаний як до одного з РПЦ, так і до ГПЦ (якщо це зручно для самого банку). В будь-якому разі плата за обслуговування не змінюється і залишається сталою. Банк за процесинг платить фіксовану абонентну плату і щомісячно сплачує системі за обробку його транзакцій і клірингові розрахунки.

Етап VI «Транзакції» - розрахунок загальної кількості транзакцій для емітента та еквайєра при заданих параметрах системи. Такі розрахунки виконуються окремо по

кожному з видів та кількості транзакції розглянутих на етапі «Припущення» для кількості наявних в системі карток встановлених на етапі «План емісії». Окремо як за операціями емітента, так і за операціями еквайєра здійснюється розподіл транзакцій на внутрішньобанківські, міжбанківські і міжрегіональні. На цьому етапі можливо відслідковувати обсяги щомісячних транзакцій, що будуть забезпечуватися підсистемою НСМЕП банку. Крім того ці дані дають можливість більш точного визначення переліку і насамперед характеристик а також потужності апаратно-технічних засобів, що має застосовувати банк для обробки розрахованих обсягів інформації.

Етап VII «Витрати та доходи» - розрахунок сукупних доходів та витрат виходячи з попередніх параметрів системи і розрахунків обсягів та сум платежів. На цьому етапі практично завершуються всі попередні розрахунки, виконується зведення сукупних доходів і сукупних витрат, розрахунок фінансового результату місяця, проводиться його оподаткування і наступне визначення накопиченого від впровадження підсистеми прибутку/збитку. Кінцевий результат накопичується від початку впровадження проекту і досить точно відображає спочатку всі накопичені витрати, яких потребує проект, а згодом, після перетину точки беззбитковості дає уяву про майбутні прибутки від такого проекту.

Великий банк, яким і є ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», завжди має потужні джерела внутрішніх фінансових ресурсів. Крім того він завжди має можливість, у разі потреби, безперешкодно залучити значні додаткові фінансові ресурси на міжбанку або через систему кредитування НБУ. Вважаємо, що для цього банку є припустимим відволікти на два роки суму коштів, що приблизно дорівнює 400-450 тис. грн. і інвестувати її в процес розгортання власної підсистеми НСМЕП. Крім того, цей банк має мережу філій у різних регіонах України, тому для нього завжди існує можливість залучення значної кількості клієнтів до карткового проекту.

В якості вхідних даних економічної моделі для ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» найбільш доцільно обрати показники, що представлені в табл. 2.

Таблиця 2

Вхідні дані економічної моделі впровадження елементів НСМЕП для ПАТ «Райффайзен Банк Аваль»

| № | Назва показника | Сумарне значення (всього на 2 роки) | Значення в середньому на місяць |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------|
| 1. | Кількість емітованих карток (шт.) | 30 000 | 1250 |
| 2. | Кількість встановлених POS/BST терміналів (шт.) | 100 | 4 |
| 3. | Кількість встановлених банкоматів (шт.) | 17 | 0,7 |
| 4. | Максимально припустимі сукупні витрати (перевищення витрат над доходами, що вимагає додаткового залучення зовнішніх фінансових джерел) (тис. грн.) | 400 | 325 |
| 5. | Витрати на фонд оплати праці обслуговуючого персоналу (тис. грн.) | 192 | 8 |
| 6. | Інвестиційна прибутковість вкладеного капіталу | 30% | - |

Таким чином, банку доцільно поставити перед собою таку мету: ефективно вкласти кошти в інвестиційний проект (30% прибутку за два роки - це досить висока віддача капіталу на вкладені кошти), а з іншого через два роки отримати потужну підсистему НСМЕП, яка в майбутньому буде приносити значні прибутки, оскільки не вимагатиме подальших значних інвестицій.

Висновки. Національна система масових електронних платежів у нашій країні має значні перспективи. Однак переважна більшість банків віддають переваги міжнародним

платіжним системам, незважаючи на те, що понад 90% емітованих таких карток використовуються на території України.

Для посилення активізації розвитку Національної системи масових електронних платежів необхідним є підключення комерційних банків, і особливо банків I групи, у найближчий час до цієї платіжної системи.

Анотація

У статті обґрунтовано доцільність впровадження в діяльність вітчизняних банків елементів Національної системи масових електронних платежів.

Ключові слова: банки, платіжна система, Національна система масових електронних платежів.

Аннотация

В статье обоснована целесообразность внедрения в деятельность отечественных банков элементов Национальной системы массовых электронных платежей.

Ключевые слова: банки, платежная система, Национальная система массовых электронных платежей.

Summary

The article proves the feasibility of the activities of domestic banks elements of the National system of mass electronic payments.

Keywords: banks, payment system, national system of mass electronic payments.

Список використаних джерел:

1. Підсумки роботи НСМЕП у 2009 році // Вісник НБУ. – 2010. - №3. – С. 37-42.
2. Харченко В. Підсумки діяльності банків України на ринку платіжних карток у 2009 році / В. Харченко // Вісник НБУ. - 2010. - №4. – С. 44-49.
3. http://bank.gov.ua/Pl_syst/Charge_card.htm

УДК 347.73

Маркіна Л.Ю.

МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Постановка проблеми. Питання впровадження обов'язкового медичного страхування в Україні належить до першочергових завдань, які вимагають негайного вирішення, оскільки питання сьогоденного становища охорони здоров'я та надання медичної допомоги, як ніколи загострилися. Проте, на жаль, питання вже багато років залишається відкритим. Ситуація, що склалася в такій важливій галузі вже не влаштовує ні медичних працівників, ні українських громадян.

Огляд останніх досліджень і публікацій. Система обов'язкового медичного страхування в Україні може бути введена не раніше, ніж через три роки. Про це заявила недавно перший заступник голови Адміністрації Президента Ірина Акімова [5]. Радити цьому чи ні, не знаю. Адже розмови про страхову медицину ведуться в нашій країні з 1995р. Створено багато проєктів, але проблема поки що ніяк не вирішується.

Ще в дослідженнях А. Мельника в 1997р. [4] було реально доказано, що навіть самі багаті країни світу не можуть собі дозволити справжню безплатну медицину. І як би