

*Л.М.Григорьев<sup>1</sup>*

БЕЗНАЛИЧНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА: СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ

Экономический подъем в России (1999-2005 гг.) при умеренной инфляции создал условия для решения многих экономических проблем страны, которые невозможно было решить в условиях десятилетнего транзитивного кризиса. Реальное потребление жителей РФ за этот период выросло в полтора раза и даже превысило предкризисный уровень. Макроэкономическая устойчивость сняла проблему внешнего долга, привела к повышению суверенного рейтинга страны и безусловно, увеличила надежность банковской системы. Номинальный ВВП 2004 года превысил уровень 1999 года более чем в три раза. Оборот внешней торговли по товарам и услугам в 2004 г. достиг примерно 260 миллиардов долларов или более 7 триллионов рублей. Номинальные продажи потребительских товаров и услуг на территории страны достигли гигантских величин, исчисляемых триллионами рублей. Выросли сбережения населения, резко вырос потребительский кредит и начала расширяться ипотека. Соответственно, многократно вырос платежный оборот, в том числе и в сфере потребления населения, малого бизнеса, в которых используется наличные средства и банковские карты.

На фоне макроэкономической стабилизации и 6-7% темпов экономического роста в РФ стали реализовываться многие проекты, которые были невозможны или неэкономичны в условиях нестабильности или особенно высокой инфляции. Одна из областей, в которой виден реальный прогресс, это развитие безналичной платежной системы на базе банковских карт («пластиковых карт»). В этой сфере стабильность роста экономики, умеренный рост цен, развитие и повышение надежности банковской системы и рост потребительского кредита являются условиями развития безналичных систем платежа. Этому способствовало укрепление рубля и постепенный уход населения от использования иностранной наличной валюты в качестве резервного расчетного средства – чистое сокращение валюты на руках населения составило за 2000-2003 год 330 млрд. рублей, из них 235 миллиардов сокращения пришлось на один лишь 2003 год.

---

<sup>1</sup> Президент фонда Институт Энергетики и Финансов, декан факультета Менеджмента Международного университета.

Российский рынок банковских карт проходит все обычные стадии развития, но есть и особенности, отражающие как специфику переходного периода, так и специфику менталитета населения страны. В ходе подъема резко расширилась система безналичных расчетов, внося свой значительный вклад в развитие экономики. По мере преодоления последствий финансового кризиса 1998 г. началось все более широкое распространение двух основных платежных систем, Виза и МастерКард, на которые теперь приходится 62% всех выданных банковских карт (осень 2004 г.). Универсальность и глобальный охват ведущих безналичных платежных систем представлял большое преимущество в глазах российских банков и потребителей. Рост конкуренции на российском рынке уже привел к снижению тарифов, росту эффективности и надежности работы систем.

.....

В ходе подъема резко расширилась система безналичных расчетов, внося свой значительный вклад в развитие. Три десятилетия массового использования кредитных карт в расчетах в мире доказывают, что использование данного средства платежа резко упрощает процесс покупки товара или получения наличных средств. Для большинства стран это важный способ хранения и защиты сбережений. Пластиковая карта позволяет ее владельцу оперативно и практически в большинстве стран мира осуществлять покупки или получать наличные в любое время суток. Пластиковые карты стали мощным средством потребительского кредита, вокруг них часто строится стратегия продавцов товаров и услуг в отношении скидок и программ лояльности покупателей. Наконец, данная система платежей позволяет населению контролировать размер и структуру своих расходов во времени.

Проблема развития безналичных систем, их надежности, экономичности, удобства для потребителей – то есть жителей страны, а также как вида бизнеса для российских банков всегда является актуальной. В этой сфере всегда идет острая конкурентная борьба между предлагаемыми системами карт, которая также сопровождается конкуренцией банков и регионов. Россия проходит период выхода на магистраль экономического развития, формирования правового поля для операций бизнеса и его взаимодействия с регуляторами и интеграции в глобальную экономику. Повышение эффективности национальной экономики, успех в глобальной конкуренции с использованием национальных естественных или накопленных преимуществ во многом зависит от организации платежных систем, их надежности и удобства для всех участников рынка. Правительства стран, заинтересованных

в транспарентности финансовых потоков (в частности розничной торговли и общественного питания), снижении издержек платежной системы, росте потребительского кредита и развитии розничной банковской сети, обычно стремятся развить систему расчетов банковскими картами, включая специальные меры для сокращения сферы наличных расчетов.

## **1. Развитие безналичных платежных систем**

История развития кредитных карточек чрезвычайно поучительна для России, поскольку некоторые проблемы или иллюзии стартового периода в США или в Европе могут появляться и повторяться в каждой крупной стране с привычкой к собственным изобретениям и инновациям. В процессе переходного периода от планового хозяйства к рыночному в течение последних пятнадцати лет постоянно возникала дилемма создания тех или иных систем, особенно правовых и деловых, заново, или копирования и адаптации существующих мировых. Общего правила для всех сфер экономической жизни, разумеется, просто не существует. Фактически, в переходном периоде идет творческий отбор эффективно действующих зарубежных систем и законов, а также их адаптация к российским условиям. Ключевые вопросы состоят в правильном отборе тех возможностей, которые дает мировой опыт, и максимально эффективном их использовании. Собственные подходы важны в тех сферах, где существуют большие собственные активы, свои естественные или накопленные преимущества. В российском случае это больше относится к естественным наукам, литературному и культурному наследию. Механизмы функционирования финансовой системы в мире достаточно хорошо отработаны. В этой области при формировании российских внутренних правил игры важно не создавать ненужных барьеров и дополнительных транзакционных издержек, которые снижали бы эффект распространения таких общепринятых стандартов, как бухгалтерский учет или правила выпуска облигаций. Это, в общем, относится и к безналичным платежным системам. Конкуренция должна выявлять наиболее экономичные и комфортабельные системы, тогда как в общем случае инвестиционных решений стоит избегать больших инвестиций в условиях неопределенности. Взглянем с этой точки зрения на ранний период формирования «пластиковых карт» в США.

Ранний период развития карточных систем в США пришелся на 50-60-ые годы, особенно вторую половину 60-х гг. – первые периоды масштабного роста с 20-ых годов (послевоенные две декады характеризовались спадами каждые 3-4 года). Bank of America в Калифорнии и Chase Manhattan Bank в Нью Йорке в 1958 г. с разрывом стали выпускать

универсальные кредитные карты. В том же 1958 г. фирма American Express вела подготовку к внедрению своей первой платежной карточки, а через восемь лет появилась Diners Club. Карточки обеих фирм, American Express и Diners Club. В 1966 г. четыре крупнейших банка Калифорнии решили объединиться и выпустить карту под названием Master Charge.

Есть определенные параллели с нынешней российской ситуацией, в которой рост доходов и возможностей потребителей, а также поведение государственных регулятивных органов в большой мере (и намного большей, чем в США в 60-ых) определяется недавними потрясениями переходного периода и краха 1998 года. В США в 60-х гг. развитие потребительского кредита нашло свое продолжение в выпуске множества карточных систем как банками, так и торговыми организациями. Одной из причин развития системы исследователи считают поиск возможностей оптимизации налогов в условиях чрезмерного регулирования. Так что движущей силой нововведения были преимущественно банки, и карточные системы стали инструментом торговой и кредитной политики хозяйствующих субъектов. Но они немедленно встретили спрос и поддержку со стороны потребителей, которые (несмотря на стартовые трудности) увидели в «пластике» как удобное средство платежа, так и инструмент потребительского кредита. Создание широкой системы безналичных платежей было осознанным наперед, хотя на старте казалось вторичным результатом совпадения интересов бизнеса и потребителей.

«В течение ряда лет шло неупорядоченное развитие нескольких конкурирующих систем, продвигаемых группами банков, объединявшихся обычно вокруг лидера на базе (с помощью лицензирования) его расчетных возможностей. Банки крупные и малые, консорциумы банков и индивидуальные банки, банки, выдающие ссуды клиентам и не выдающие ссуд, - все они начали предлагать кредитные карточки и рассылать по почте не только такие известные их виды, как BankAmericard и Master Charge, но и десятки ныне совсем забытых карточек, например Everything Cards, Town & Country Cards, Midwest Bank Cards, Interbank Cards. За четырехлетний период, с 1967 г. по 1970 г., банки выпустили в обращение громадное число кредитных карточек - США никогда не видели ничего подобного.»<sup>2</sup> Внезапное распространение огромного количества карточек стало своего рода экономическим экспериментом, без которого «Банковские карточки никогда бы не стали "пластиковыми ключами от денежной революции"»<sup>3</sup>. Таким образом, американская банковская система заплатила, по всей видимости, сотни миллионов долларов за эксперимент, в результате которого в 70-ых годах возникла современная система

---

<sup>2</sup> См. Joseph Nocera "A Piece of the Action: How the Middle Class Joined the Money Class", Simon & Schuster, 1994.

<sup>3</sup> Там же.

международных и национальных безналичных карточных систем. Практически основные мировые платежные системы сложились в тот период. А ведущая мировая система – Visa – была реформирована Ди Уорд Хоком (Dee Ward Hock). Именно тогда прошла трансформация от ключевого банка – Bank of America, который лицензировал участие других банков на базе своих расчетных возможностей – к ассоциации. Он возглавлял BankAmericard с 1970 по 1984 г. (тогда название было заменено на Visa). Историки указывают, что он именно ему пришла в голову грандиозная мысль, что главное в банковских карточках – это даже не кредит, а возможность создать мировую систему безналичных расчетов.

История показывает различные пути распространения «банковских карт» в отличных исторических условиях, хотя в конечном итоге характер безналичных платежных систем оказывается весьма сходным. Важнейшим аспектом «карточного бума» 60-х годов в США стало само массовое распространение «пластиковых карт», что в условиях более жесткого регулирования и ограничений потребовало бы на порядок большего периода времени. В Европе внедрение пластика шло в большей степени как замещение чековой системы, с большим упором на дебетовые схемы. Забегая вперед, отметим, что в условиях развивающихся рынков с меньшим уровнем доходов населения и большей их дифференциацией таким средством создания эффекта массовости стало внедрение зарплатных карточек.

Формирование нескольких, ныне общеизвестных международных систем, идет уже более тридцати лет. Фактически безналичные системы стали за это время полноправным элементом платежной и кредитной системы, постепенно сокращающим сферу действия обыкновенных денег и бумажных платежных средств (в основном чеков). Это развитие шло под стимулирующим давлением со стороны конкуренции между основными международными карточными системами в США и в Европе: American Express, Diners Club, Master Card и Visa. После объединения Master Card с Europay сложилась глобальная система, дополняемая различными локальными (с глобальной точки зрения) частными или даже национальными системами, которые дополняют большие сети. Конкуренция между этими сетями и меньшими компаниями привела в эти десятилетия к значительному техническому прогрессу, включая снижение издержек обращения, повышение скорости и надежности проводки платежей, оперативность всех расчетов, усиление защиты от мошенничества, расширение мультифункциональности карт.

Главная практическая задача, которая была решена «пластиковыми картами» за три с половиной десятилетия – это сокращение доли наличных денег и чеков в обращении. Специальные исследования (с опросами населения) показали, что в США с 1994 по 2001 год доля транзакций с помощью наличных денег сократилась с 48,5 до 39%, а с помощью чеков с 36 до 28,6%. Заметно сократилась доля платежей наличными и чеками в денежном выражении, соответственно: с 21 до 17% и с 51,4 до 44,8%. Разница была подобрана «пластиковыми картами»: по транзакциям их доля выросла с 12,5 до 29%, а в денежном выражении – с 17,5 до 30%<sup>4</sup>. Новейшие электронные новации в области чеков стали позволять считывать с них информацию мгновенно и зачислять на правильные счета, что продлевает им жизнь при расчетах, хотя требует огромной подготовки и традиции использования чеков как потребителями, так банками и торговцами.

Два фактора усиливали реорганизацию платежей потребителей в 90-х – начале 2000-х годов – это развитие дебетовых карточек (сейчас их около одного миллиарда в мире) и электронная коммерция. Первый фактор дал возможность оплачивать товары непосредственно со своих текущих счетов и являлся прямой заменой наличным средствам и чекам по многим видам транзакций. В большей мере это относится к средним по размеру покупкам, связанным, например, с путешествиями, развлечениями, общественным питанием – расходами средних классов населения. Второй фактор в большей степени связан с торговлей товарами с использованием электронных и телевизионных каталогов, продажами по телефону и непосредственно по Интернету. Доля населения, способная использовать электронную торговлю и обладающая достаточными финансовыми ресурсами, в мире постепенно увеличивается. Платежи по Интернету в большой и растущей степени оплачиваются по банковским картам. Это поставило новые требования к защите информации, но упростило покупки в тех случаях, когда характер и потребительские свойства покупаемого товара или услуги поддаются адекватному или числовому описанию – например, оплата авиабилетов или выбор комнаты в отеле.

Оценки показывают, что доля карточек по объему потребительских покупок в мире в 2001 году достигла 10% с перспективой роста до 20% к 2010 году. Динамика изменения средств платежа по регионам мира в 1996-2001 году показывает, что повсеместно идет активный рост роли «пластиковых карт». Особенно высокие темпы прироста – более 15% – наблюдаются в Южной Азии, на втором месте с 13% - Центральная и Восточная Европа (примерно бывший СЭВ). Другие средства платежа по шести регионам мира практически не

---

<sup>4</sup> Rysman Marc “An Empirical Analysis of Payment Card Usage”, Boston College, 11 May 2004, Table 2.

растут и даже снижаются на несколько процентов в год. Исключение составляет небольшой рост использования наличных денег в США и примерно двух процентный рост использования чеков в странах ЦВЕ, в которых пятнадцать лет назад при плановой экономике чекового обращения практически не было. Заметим, что чеки так и не завоевали (и уже не завоюют) своего традиционного места в странах с переходной экономикой – карточки и другие средства платежей активно распространяются, используя свою естественную привлекательность для высокообразованного населения.

## **2. Преимущества безналичной платежной системы**

Исторические тенденции отражают достаточно явные преимущества пластиковых карточек<sup>5</sup>. На стороне покупателя пластиковые карты обладают рядом преимуществ и удобств:

- Удобство глобального доступа к рынкам, широкая вариация способов платежа и финансовых инструментов;
- Постоянно растущая защита карточек и снижающаяся ответственность в случае кражи или неправильного использования карточки;
- Защита потребителя с устоявшейся системой решения споров;
- Быстрый и удобный учет располагаемых средств при транзакциях;
- Меньший объем наличных средств, необходимых при ежедневных покупках, снижение угрозы краж (важно в переходных экономиках);
- Удобный доступ к текущим счетам с помощью дебетовых карточек;
- Потребительский кредит с помощью кредитных карточек.

Разумеется, развитие безналичной системы параллельно выгодно другим сегментам хозяйства. Для продавцов она также обеспечивает широкие преимущества перед традиционными средствами платежа:

- Быстроту и надежность обработки сделки по всей цепи, включая верификацию и авторизацию при закрытии сделки;
- Снижение издержек и рост удобства при переходе от бумажных средств платежа;
- Лучшие условия для учета движения средств и запасов, финансового планирования;
- Снижение издержек и риска при уходе от необходимости поддерживать кредит в магазине.

---

<sup>5</sup> См. “Global Insight”, June 2003.

Можно также вернуться к интересам банковских (и иных) институтов, выпускающих сами карточки. Не пытаюсь полностью описать все выгоды эмитентов (преимущественно банков) от «пластиковых карт», выделим несколько довольно очевидных:

- Удобство для клиентов банка при пользовании счетами и доступе к информации;
- Домашний доступ к счетам по Интернету позволяет управлять покрытием платежей и задолженностью по кредиту;
- Расширение каналов доступа и управления личными банковскими счетами, снижение роли (расходов) филиальных сетей банков, отсюда увеличение эффективности (рентабельности) деятельности кредитных организаций посредством снижения издержек;
- привлечение денежных средств населения в банковскую систему в виде остатков на счетах, которые в свою очередь создают базу для последующего размещения этих денежных ресурсов в займы населению и бизнесу;
- Доходы от обслуживания операций;
- Процентные доходы по потребительскому кредиту;
- Реклама банка на карточке;
- Средство конкуренции за счет дополнительных возможностей, предлагаемых в связи с использованием карточки.

Развитие пластиковых средств платежа, естественно, базировалось на ряде преимуществ современных технологий. После создания «правил игры» и широкого их внедрения произошло значительное снижение издержек обращения в связи с переходом от наличных средств и носителей. Распространение карточек позволило начать мерить системные издержки и сравнительные преимущества систем, хотя, строго говоря, именно широкое распространение безналичных средств платежа косвенно, но совершенно надежно доказывает их преимущество в логике цена-качество.

Прямые попытки подсчитать и сравнить издержки обращения на национальном уровне показывают, что удельные издержки электронных систем составляют в общем одну треть – одну вторую долю от бумажных. Попытка подсчитать выгоды на агрегированном



уровне для США дали эффект в 1% ВВП<sup>6</sup>. Столь высокий эффект достигается при достаточно широком распространении безналичных расчетов. Это тем более важный пример для стран с развивающимися рынками, которые могут избежать промежуточных дорогостоящих ступеней развития, перейдя непосредственно к эффективным безналичным системам платежей. Традиционные рыночные экономики с преобладанием чеков (как во Франции) могут двигаться в направлении электронных систем платежей медленнее, что связано с традицией и психологическими факторами<sup>7</sup>. В то же время введение электронных систем платежа является важным прорывом в развитии рынков стран Латинской Америки и Азии. Это касается большей надежности платежей, прозрачности финансов, использования средств как для потребления, так и для операций малого бизнеса. Для малых стран с большими объемами туристического бизнеса надежность электронных платежей является критической при сроках отдыха в пределах 3-10 дней. Еще большее значение это имеет для регионов со значительными перемещениями рабочей силы между странами - надежность, скорость и достоверность переводов заработков может серьезно влиять на использование этих средств для развития. Трансграничные потоки финансовых ресурсов на индивидуальном уровне (в основном переводы мигрирующих рабочих) достигли в мире величин, сравнимых с потоками капитала. Вывоз таких платежей из США оценивается в 99 млрд. долларов (ввоз – 8 млрд.), из стран ЦВЕ и Ближнего Востока с Африкой (то есть из России и стран-производителей нефти) – порядка 112 млрд. долларов (ввоз – 67 млрд.). Соответственно, в Азии и Латинской Америке преобладает ввоз этих средств<sup>8</sup>. Организация, легализация и обеспечение надежности этих потоков дали бы значительный толчок развитию стран этих регионов.

Для стран с переходной экономикой, в которых не было надежной банковской системы и системы чекового обращения, или же они использовались только ограниченным сегментом наиболее состоятельного населения, принципиально важно «проскочить» бумажный этап, который потребовал бы высоких издержек обучения и организации таких систем, которые по правовому обеспечению, по языку и по технологии были бы изолированы внутри страны. Развитие электронных технологий платежей является конкурентным преимуществом стран с точки зрения привлечения иностранных туристов, деловых людей и инвесторов. «Большой скачок» к пластиковым картам в Азии и ЦВЕ

---

<sup>6</sup> См. Humphrey D., Willeson M., Lindblom T., Bergendahl G. “What does it cost to make a payment?”, WP, Dept. of Finance, Florida State University.

<sup>7</sup> Как известно старшие поколения кредитуют младших, независимо от систем кредитования; именно старшие поколения располагают большими средствами и сбережениями и определяют, как именно они их используют по направлениям и по технологиям.

<sup>8</sup> См. “Payment solutions for modernizing Commonwealth Governments”, p.26.

является естественным средством адаптации к глобальным стандартам конкуренции. Наибольшую важность это имеет для младших поколений с новым образованием, что дает им доступ к средствам кредитования и деловым возможностям.

Отметим также, что за границей розничные электронные платежи посредством банковских карт стали преференциальным средством платежа, позволяющим резко сократить трудности обмена бумажных денег, платежных документов и доступа к товарам и услугам. Развитие многих отраслей глобальной экономики, особенно путешествий, отдыха и развлечений во многом совпало по спросу на удобные средства платежа с использованием пластиковых карточек. Важным аспектом является развитие банковской системы – в странах с переходной экономикой и развивающимися рынками возможность развития безналичных расчетов зависит от состояния банковской системы, равно как и наоборот банковская система должна развиваться вслед за нуждами электронных платежей. Критерием в этом развитии является наличие личных банковских счетов у населения старше 15 лет. В развитых странах этот уровень колеблется между 85% (Австралия и Япония) и 98% (Германия), тогда как в среднеразвитых странах она падает 45-55% (Малайзия, Аргентина, Южная Африка). В развивающихся странах этот уровень падает до 35% в Мексике, 30% в Польше и 20% в Индии.

Для стран с переходной экономикой электронные деньги являются принципиальным прорывом для значительной части населения с невысокими доходами к современным финансовым инструментам и технологиям, что имеет огромное обучающее значение. Развитие электронных систем платежа как средства расчетов по покупкам и выплаты доходов повышает прозрачность финансовых потоков в странах с традицией большой «серой» экономики, а также повышает возможность сбора налогов. По оценкам МВФ доля «теневого» экономики к ВВП в 1988-2000 гг. в странах ОЭСР составляла 14-16%, в переходных экономиках 21-30%, а в развивающихся 35-44% (до 77%). В целом правительства таких стран жизненно заинтересованы в распространении надежных безналичных систем в как можно большем объеме и глубине охвата видов бизнеса и слоев населения. Глобальная конкуренция предполагает эффективность платежей на деловом и личном уровне – и это безналичные платежи по электронным системам.

Макроэкономический эффект воздействия безналичных систем по своим каналам и инструментам различается по типам стран, их традициям, уровню развития и каналам реализации позитивных эффектов. В развитых странах это преимущественно два — три основных эффекта:

- снижение издержек обращения;
- лучшая информированность экономических агентов о состоянии собственных финансовых возможностей как основы для экономических решений;
- расширение потребительского кредита.

Именно последний фактор поддается определенным методам анализа. Расширение потребительского кредита относительно дохода потребителей регулируется определенными нормами и испытывает значительное воздействие со стороны циклических процессов. Потребительский кредит может испытывать стресс при экономических спадах, инфляции и значительных социальных потрясениях. *Ex ante* использование кредитов по пластиковым картам является выгодным для малообеспеченных домохозяйств, однако *ex poste*, в случае экономического кризиса, большой объем долгов по высоким ставкам может оказаться затруднительным и чрезвычайно долгим для выплат. Влияние кредитных карт на благосостояние связано с причинами, вызывающими их использование. Большая приверженность малообеспеченных слоев кредитам по пластиковым картам связана с большим неприятием риска, так как потеря дохода окажется более губительной для малообеспеченного человека. Поэтому, исходя из значительных последствий в случае потери дохода, бедное домохозяйство поддается долговременному, но управляемому сокращению потребления<sup>9</sup>.

Даже в развитых странах экономисты регулярно призывают к осторожности в использовании кредита, указывая на опасность бесконтрольного и бездумного использования кредита частью населения. Эта угроза представляет прямую коммерческую опасность для банков, которые борются с этими рисками своими методами. С макроэкономической точки зрения использование дополнительного кредита увеличивает спрос на повышательных фазах цикла, способствуя повышению темпов экономического роста в целом. Для США дополнительные потребительские расходы оцениваются в 6,5 триллиона долларов за период с 1984 по 2002 годы. Прикладные расчеты показывают, что 10% рост в электронных транзакциях корреспондирует с 0,5% ростом реальных потребительских расходов. Аналогичные расчеты по странам Центральной и Восточной Европы показали возможность увеличения потребительских расходов на 1,7%, тем более, что персональный кредит в большинстве переходных экономик еще не развился до уровня развитых стран. Заметим, что общий позитивный эффект развития безналичных платежных систем для экономики не является простым и прямолинейным (замена денег и т.п.), как это

---

<sup>9</sup> См. Edward J. Bird "Credit Cards and the Poor", Public Policy and Political Science University of Rochester.

может показаться на первый взгляд. Он связан со значительными косвенными позитивными эффектами, возникающими за счет роста культуры населения, развития банковской сети, хотя главным остается комфорт индивидуальных пользователей.

Безналичная система платежей при создании адекватной законодательной базы и физической инфраструктуры содействует ускорению интеграции страны в глобальную экономику. Система банковских карт в первую очередь выгодна индивидуальному потребителю и розничному торговцу. Эта система позволяет расширять легализацию доходов и уплату налогов, что важно для стран с переходной экономикой. Поэтому правительства ряда стран (Ю. Кореи, Украины) пытаются расширять сферу безналичного оборота, стимулируя и даже обязывая торговые точки принимать банковские карты. Для этого достаточно обязать организации с оборотом выше определенного порога или типа услуг установить соответствующие терминалы – например, туристические агентства, медицинские клиники и т.п. (как это когда-то было сделано с кассовыми аппаратами). Использование больших международных сетей немедленно превращает обладателя карты из провинциала с наличными деньгами в кошельке в человека мира. При огромном росте туризма, международных путешествий и получения образования за границей эта форма платежей становится все более незаменимой. Необходимо отметить двухсторонний характер зависимости: развитые экономики имеют более современные электронные системы платежей и кредита, а последние положительно воздействуют на экономический рост. Тем не менее, достаточно очевидна корреляция между развитием экономики и процентом населения, охваченным банковскими счетами, а, следовательно, и доступом к электронным платежам по дебетовым картам.

Для развивающихся стран электронные системы платежей – реальный выход к возможностям глобализации, доходам от туризма, трансграничным переводам и повышению прозрачности экономики. Трудность количественной оценки этих эффектов не умаляет их огромного значения для развития. В целом развитие безналичных платежных средств является естественным направлением развития, которое оказывает существенное положительное влияние на экономический рост, модернизацию финансовой системы, глобальную интеграцию и сокращение теневой экономики, включая борьбу с коррупцией. За последние 30-40 лет формирование безналичных платежных систем прошло огромный путь, изменив образ жизни потребителей, расчеты розничных сетей и характер работы банков. Миллионы торговых точек связаны электронными средствами расчетов. Ведущие страны мира экономят огромные средства на повышении эффективности функционирования экономики. Движущими силами этого прогресса стали системы банковских карт. Они

создали условия для конкуренции банков за клиентов: население и розничные торговые предприятия.

### **3. Конкуренция на рынке пластиковых карт**

Конкуренция финансовых институтов между собой, а также конкуренция торговых учреждений вовлекает в себя широкий круг средств и методов и подвергается регулированию государственными (антимонопольными) органами. Конкуренция между платежными системами не имеет отдельного законодательства и ее правила в целом должны соответствовать общим стандартам. В то же время роль электронных платежных систем существенно отличается по содержанию своей деятельности. Строго говоря, главное для развития экономики – это надежность, масштабы и эффективность системы безналичных платежей. Основные позитивные эффекты снижения национальных издержек обращения, экономического роста, удобства потребителей, развития финансовой системы и лучшей организации торговых транзакций лежат не столько в сфере заработков самих платежных систем, сколько в их основных функциях. Позитивный эффект достигается в основном в экономике страны в целом. Платежи за услуги безналичных систем делают их рентабельными и обеспечивает их собственное развитие и технический прогресс. Но главный эффект их существования отделился от их собственного бизнеса в том же смысле, в каком печатание денег центральными банками не является обычным бизнесом (равно как и стоимость регулирования чековой или вексельной системы), а обеспечивает функционирование общественных платежных систем в целом. Случай с кредитными картами – это частным образом финансируемое общественное благо.

Важно видеть требования к платежной системе с точки зрения ее эффективности в широком смысле (не только как бизнеса), чтобы иметь перспективу при оценке конкурентных процессов в этой сфере. Можно сформулировать достаточно простое определение критических характеристик эффективной платежной системы<sup>10</sup>. Последняя должна:

- Поддерживать прочные связи и кооперацию между соучастниками всего процесса (банки, торговцы и т.п.);
- Стимулировать коммерцию и обмены путем высокой скорости и эффективности передачи платежей;

---

<sup>10</sup> См. “The importance of effective retail payment system”, p.4.

- Обеспечивать минимум (низкие) транзакционных издержек при совершении сделки;
- Обеспечивать уверенность в надежности реализации сделок в данном временном отрезке;
- Защищать важную информацию всех участников процесса;
- Обеспечивать ясность правил операций всей системы;
- Минимизировать возможность нарушений работы системы для всех участников путем пруденциального регулирования и контроля.

История развития карточных систем выявила возможность сосуществования различных форм организации платежных систем. Интересно, что в этой важной сфере формы организации бизнеса оказались различными. Америкэн Экспресс - частная кредитная организация. Две наиболее распространенные системы – Виза и МастерКард – просуществовали длительный период в качестве ассоциаций, которые позволяли развивать бизнес. МастерКард несколько лет назад стала корпорацией, в которой основными учредителями являются крупные банки. Виза остается Ассоциацией банков-членов, цель которой не состоит в получении прибыли – доходы идут на поддержание и развитие сети, а неиспользованные средства в конце финансового года возвращаются банкам. В случае с Виза и МастерКард важно отметить, что обе системы объединяют конкурирующие между собой банки. Это принципиально важно, поскольку качество обслуживания, создание терминалов, контакт с клиентами обеспечивают сами банки, которые получают доходы, например, как от данной формы потребительского кредита. Виза как Ассоциация ставит своей задачей увеличение прибылей своих членов и развитие системы в целом.

К настоящему времени Visa является Ассоциацией, в которую входят более 21 тысячи банков из 190 стран. Эти банки являются совладельцами Виза и определяют правила деятельности Ассоциации; на начало 2005 г. они выпустили уже порядка 1,4 млрд. карт. Официально объявленная цель Ассоциации Виза – содействовать бизнесу входящих в ассоциацию банков, помогать им в реализации стоящих перед ними задач посредством предоставления им надежной инфраструктуры и качественных услуг платежной системы. Для Виза характерно выполнение правила *no-surcharge rule*. В Виза регулярно проходят перевыборы в Совет Директоров, который является руководящим органом, а вступившие в Ассоциацию банки могут также повышать свой статус до Принципиального Члена.

Взглянем на итоги фактической конкуренции в течение более чем трети века в США. Таблица 1 показывает (опросные данные), что американец в среднем на начало текущего тысячелетия имел в среднем 6 пластиковых карточек различного назначения, с помощью которых осуществляются платежи. Из них полторы карточки приходится на Визу, одна – Мастеркард, три – на прочие. Общее число карточек на человека сокращается в пользу двух основных платежных систем.

**Таблица 1. Использование кредитных карт в США на человека, 2001 и в среднем за 1994-2001 гг.**

Показатель	Годы	Всего	Виза	Мастер	Диска- вери	Амекс	Виза- дебит	МК- дебит	Другие*
Число карт	2001	5,96	1,16	0,83	0,23	0,15	0,38	0,17	3,08
	Сред- няя	6,61	1,13	0,76	0,27	0,18	0,21	0,07	4,01

\*АТМ, магазины, заправки, телефонные и прочие.

Источник: Marc Rysman "An Empirical Analysis of Payment Card Usage" (Boston College) May 2004, table 1.

Анализ поведения держателей карт показывает, что обычно они интенсивно пользуются одной из них, но обычно держат еще одну – две карточки на всякий случай. Отсюда вытекает, что выбор карточки детерминирован потребительскими и деловыми факторами, включая вкус и дизайн, но потребитель самостоятельно боится на случай потери, исчерпания лимита и других крайних случаев, поддерживая резервный доступ к платежам и кредиту. Это является важным фактором конкуренции, гарантируя от полного доминирования одной системы – потребитель хочет иметь независимость, выбор и гарантию своей свободы. Это указывает на возможные пути развития систем платежей в развивающихся странах, в которых надежность банков и систем, вероятно, еще длительное время будет подстраховываться населением с помощью диверсификации.

**Таблица 2. Использование кредитных карт в США, в 2001 и в среднем за 1994-2001 гг. (%)**

Показатель	Годы	Виза	Мастер	Амекс	Диска- вери	Виза- дебит	МК- дебит	Другие*
Доля карт	2001	30,1	18,7	8,5	9,7	17,8	4,7	10,4
	Средняя	33,1	20,6	9,3	10,0	11,0	3,0	13,1
Доля транзакций	2001	23,9	16,1	5,3	8,7	27,1	7,1	11,9
	Средняя	22,5	17,6	5,8	9,7	17,9	4,6	16,9

\* АТМ, магазины, заправки, телефонные и прочие.

Источник: Marc Rysman "An Empirical Analysis of Payment Card Usage" (Boston College) May 2004, table 3.

Анализ таблицы 2 указывает на несколько масштабных тенденций в развитии американского рынка. Во-первых, идет быстрое увеличение количества дебетовых карточек, которые могут использовать лица с невысокими доходами или опасющиеся за чрезмерную зависимость от потребительского кредита. Другая тенденция, заметная и в остальном мире, это постепенное увеличение отрыва двух основных конкурирующих систем: Виза и МастерКард – от всех остальных карточных систем. Во всем мире на середину 2004 года имелось около миллиарда счетов Виза при 1,2 миллиардах выпущенных Виза-карт. МастерКард выпустила более 560 миллионов своих карт. Объем транзакций в денежном выражении стал огромен – порядка 3,3 триллионов долларов в год по Визе и 1,3 трлн. долларов – по МастерКард. Примерно 34% этой величины у Визы составляет снятие наличных средств и 29% – у МастерКард.

Развитие Визы охватило все континенты – на июнь 2004 года Виза обслуживает в Европе (без стран ЦВЕ) около 240 миллионов карточек всех типов: 99 млн. кредитных и 136 дебетовых. Общее число транзакций за год (3 кв. 2003 – 2 кв. 2004 г.) достигло 13 миллиардов при объеме в 879 млрд. евро в денежном выражении, что дает 67,7 евро на одну транзакцию<sup>11</sup>. У МастерКард в Европе выпущено 100 миллионов карточек<sup>12</sup>. Фактически развитие электронных платежных средств в течение последних десятилетий шло под

<sup>11</sup> Visa vital statistics, Europe, June 2004.

<sup>12</sup> MasterCard corporate statistics.



влиянием конкуренции ведущих систем, что обеспечивало технический прогресс, расширение набора и качества услуг, повышение надежности систем и защиты интересов потребителей.

Важно отметить, что конкуренцию за потребителя, кредитование его покупок ведут именно банки-члены Ассоциаций, которые извлекают основные доходы в этой области. Участие в платежной системе дает им площадку для конкуренции друг с другом на базе широкого спектра продуктов (то есть карт). Они ищут пути соответствия потребностям клиентов, пытаясь дифференцировать свои предложения по цене, качеству и наполнению дополнительными услугами.

Отдельно стоит отметить некоторые важнейшие принципы работы платежной системы (во всяком случае Виза), которые позволяют ее банкам-членам предоставлять своим клиентам – держателям карт высокое качество обслуживания по картам и удобство приема в миллионах торговых точек во всем мире. Данные правила не выходят за рамки разумных правил ведения большинства видов бизнеса, но применительно к платежным системам они имеют огромное значение. В этой связи важно напомнить два основных правила функционирования карточных систем:

- Honor-all-cards rule – продавец товара (торговая точка), которая желает принимать один из карточных брендов, обязан принимать все карточки этого бренда, независимо от эмитента карты или ее типа;
- No-surcharge rule – продавцы обязаны устанавливать одинаковую цену за товар, независимо от способа оплаты и вида карты данного бренда (хотя это правило действует не для всех систем)<sup>13</sup>.

Существует два типа сетей – в двух ведущих системах у потребителя и торговца свои банки. Закрытые сети, такие как American Express и Discovery работают как эмитент, оператор и эквайер<sup>14</sup> одновременно. Открытые сети включают в себя банки, которые могут быть эмитентами, эквайерами или теми и другими одновременно. Помимо конкуренции продавцов в терминах приема карт, эмитентов в терминах платы за услуги, а также эквайеров существует конкуренция между платежными системами. При распределении рисков при

---

<sup>13</sup> Появляются признаки изменения этой ситуации в сети МастерКард в Европе, позволившей недавно торговым точкам брать дополнительную плату за платеж картой. См. Н. Шакланова «Что скрывает пластиковая карта» - «Финанс» 14 февраля 2005.

<sup>14</sup> Банк, обслуживающий торговую точку по приему карт.

потерях и обманах правила созданы таким образом, чтобы эквайеры не несли потерь – риски лежат в основном на банках-эмитентах, которые в свою очередь могут сами строить свои отношения по потерям с клиентами: «все риски несет эмитент, а уж перекладывает он их на владельцев пластика или нет, это зависит от щепетильности конкретной кредитной организации.»<sup>15</sup>

Некоторые экономисты считают, что структура совместного капитала и некоммерческий характер организации препятствует получению излишней ренты платежными ассоциациями. Их аргумент заключается в том, что если ассоциация не может получать прибыль, а также распределить ее, даже если ее получить, то потенциальная прибыль от рыночной власти не может быть использована. Однако с недавнего времени МастерКард стала корпорацией, получающей прибыль. Некоторые члены могут получать выгоды от рыночной власти всей сети, если обладают достаточным весом, чтобы влиять на устанавливаемый уровень платежей. Правда, это скорее может относиться скорее к двухуровневым системам (типа французской Carte Bancaire), в которых, например, первоначальные члены могут иметь привилегии. В остальном это относится к различной эффективности самих банков, различию структуры их собственных сетей и издержек, стран и регионов, в которых они оперируют – при единой цене на товар прибыль обычно различается у хозяйствующих субъектов в любом бизнесе.

Как и в США, в Европе существует много карточных систем, хотя они не выходят на масштаб международных. В Европе существует несколько десятков несовместимых между собой систем смарт-карт. Чаще всего карты используются для безналичной оплаты парковки, общественного транспорта. Также карты используются в почтовых отделениях, для покупки сигарет в специальных автоматах и прочее. Технологические достижения и развитие информационных технологий привело к тому, что для потребителей стали доступны банковские карты со встроенным микропроцессором /чипом/, который участвует в проведении транзакции /хотя давно испробованная технология проведения транзакций по магнитной полосе по-прежнему широко используется/. Такой тип карт называется смарт-карты. Существует несколько типов смарт карт, они отличаются друг от друга как производительностью (объем памяти, др.) так и набором различных программ или приложений, которые можно разместить на чипе (финансовое приложение, учет бонусов в программах лояльности, социальные приложения, персональные данные). Существуют предоплаченные чиповые карты (пополняемые и непополняемые), а также подарочная карта,

---

<sup>15</sup> Н.Шакланова «Неоперативное вмешательство», «Финанс», 14 февраля 2005.

карта путешественника и др. Бывают также чиповые карты, предназначенные для мелких платежей (за газеты, напитки или другие недорогие мелкие товары, продаваемые через автоматы самообслуживания). С появлением таких карт финансовые аналитики предсказывали смерть наличности и других способов оплаты, однако обыкновенные карты, чеки и наличность все еще занимают подавляющую часть платежей.

Среди различных карточных систем интерес представляют две наиболее развитые, поскольку эти проекты носили общенациональный характер в ведущих странах Европы. Не углубляясь в процесс создания этих систем, отметим их как попытку создания именно национальных платежных систем. На разработку и создание были потрачены значительные средства, которые, однако, не изменили общего направления к глобализации безналичных платежных систем.

### **GeldKarte и «электронные бумажники» (e-purse)**

Пластиковая система GeldKarte была разработана компанией Geiseke&Devrient в 1996 году и поддерживается всем немецким банковским сектором. Используется в Германии, Франции, Австрии и Исландии. Является одной из наиболее известных и больших по числу пользователей<sup>16</sup>, в настоящее время в обращении находится более 68 млн. карт GeldKarte. Средний платеж составляет 2 евро, и всего около 10% карт активно используется (более чем одна операция в месяц). Большое число эмитированных карт связано с тем, что они часто предоставляются банками бесплатно, чипы карты GeldKarte также устанавливаются на традиционные кредитные карточки в качестве дополнения. В связи с малым использованием карточек относительно эмитированного объема рыночный успех продукта до сих пор остается неясным. В дополнение к функциям платежного инструмента GeldKarte может использоваться для дополнительных услуг:

- в качестве электронного билета: билет не хранится в бумажном виде, а сохраняется на карте (такая система работает в Бремене);
- подсчета времени парковки: время водителя записывается на GeldKarte, а затем карта дебетуется на величину платы за парковку, когда водитель уезжает;
- в качестве места хранения бонусов в системах лояльности, городской карты;
- в качестве туристической карты;
- может использоваться для оплаты услуг и товаров в Интернете, однако требуется покупка и подключение отдельного устройства пользователем, что неудобно.

---

<sup>16</sup> См. ([www.geldkarte.de](http://www.geldkarte.de))

– ...

#### Отличительные особенности:

- система «электронный бумажник» на смарт-карте;
- максимальная сумма на карте – 200 евро;
- используется для малых платежей (до 10 евро);
- связана с банковским счетом или анонимна (так называемые white card);
- используется для POS-операций и Интернет.

Система GeldKarte основывается на открытых стандартах, поэтому любая заинтересованная компания может разработать на основе спецификаций программные или аппаратные решения для работы системы. Система GeldKarte поддерживается всеми 4 немецкими банковскими ассоциациями (BVR, BdB, VOB, DSGV). Решения по развитию системы принимаются этими ассоциациями и ZKA – центральным органом банковского сектора Германии. Тем не менее, банки могут принимать самостоятельные решения об эмиссии этих или других пластиковых карт. Фактически, в стране – как и в целом в ЕС – основную нагрузку по безналичным платежам несут Виза и МастерКард. Но система GeldKarte нашла определенную нишу в повседневной жизни, не выходит на уровень больших безналичных платежных сетей, а сосуществует в симбиозе с ними. В 70% банковских дебитовых карт вставлен этот чип. Небольшой уровень активности и транзакций оставляет ей скромное место в реальной жизни. Создатели системы надеялись, по всей видимости, на большее, так что не вполне ясно, насколько окупилась расходы по созданию терминалов, распространению оборудования для покупок в пределах 2 евро. Замкнутость в рамках национальных границ существенно ограничивает возможности использования этих карт в международных транзакциях (скажем на классических маршрутах летнего отдыха немцев в Юго-Восточной Азии или Восточном Средиземноморье). Повторение такого эксперимента в российских условиях было бы дорогостоящим мероприятием без внятных целей, за исключением, пожалуй, обслуживания различных автоматов, которые в противоположном случае могут остаться в пределах обслуживания традиционными деньгами.

## Cartes Bancaires

Национальная платежная система Франции, отличная от крупнейших международных платежных систем – Виза и МастерКард. Создана в 1984 году группой французских банков. В основе платежной системы лежит концепция межбанковских отношений. Согласно этой концепции, платежная система основывается на общих принципах и правилах, эмитент или эквайер предоставляет услуги того же качества как клиентам конкурентов, так и собственным клиентам. Данные принципы имеют следующие важные последствия для платежной системы:

- владельцы карт могут использовать свои карты в любом терминале продавца или в банкомате без какой-либо дискриминации и бесплатно;
- продавцы заключают только один контракт с эквайеринговым банком согласно модели, определяемой руководством организации;
- банки не имеют права изменять терминалы и программное обеспечение без разрешения остальных членов ассоциации.

Cartes Bancaires (CB) является частной некоммерческой организацией группы ведущих французских банков. С экономической точки зрения, CB похожа на Visa International. Французскую систему можно сравнить с VisaNet за исключением того, что она не поддерживает клиринг. Отличительные особенности французской платежной системы по сравнению с международными моделями:

- Размер и структура interchange fee – платы эквайера эмитенту карты. Она состоит из трех частей: фиксированной части – 11 центов, плавающей ставки – 0,60% величины транзакции, и платы за мошенничество – в размере % мошенничества у данного продавца. В среднем, эта величина составляет 0,80%; обычно в платежных системах interchange fee составляет долю транзакции;
- Исключительно дебетовые карты – 43,3 миллиона карт CB на конец 2001 года, 26 миллионов из которых позволяют осуществлять операции за рубежом. Во Франции широко распространена чековая система, поэтому банки традиционно рассматривают пластиковые карты как альтернативу чекам;

- Чрезвычайно низкий уровень мошенничеств – 0,026% от объема операций в 2001 году. Это связано с тем, что изначально система развивалась как чиповая. Сейчас все карты имеют микропроцессор;
- Сложная система управления платежной системой состоит из:
  - управляющего директора,
  - совета директоров,
  - пяти комитетов (бизнес и стратегия, риск-менеджмент, исследования и технологии, информационные системы, государственное регулирование),
  - дополнительных групп.
- *Двухуровневая система членства в ассоциации Карт Банкэр.*
- *Одобрение на эмиссию карт со стороны регулирующего органа (GIE CB).*
- *Запрет на двойное ценообразование со стороны продавцов (аналогично no-surcharge rule).*
- *Высокая плата членства в ассоциации.* Первоначальный взнос составляет 76 000 евро, не включая налоги, тогда как прием в Carte Bleue (представитель Visa) или Europay France (представитель MasterCard) стоит в два раза меньше.

Важной особенностью данной системы является ее два уровня. В ассоциации есть основные члены – 11 крупных банков, которые принимают принципиальные решения по развитию системы. Любая новая организация, которая вступает в ассоциацию, должна представляться одним из основных членов – фактически членом начальной олигополии и может стать лишь ассоциированным членом, который не может стать основным членом. Некоторые ассоциированные банки жалуются на недостаток информации по основным проектам платежной системы и невозможность влиять на процесс принятия решений. Основные члены имеют минимальные обязательства по отношению к банкам, которые они представляют (оплата членских взносов, одобрение межбанковских правил, доступ к клиринговой системе). В целом эта система критикуется специалистами как громоздкая, более дорогая, дающая преимущества банкам-основателям и менее эффективная для новых банков, чем сложившиеся международные системы.

Европейская Комиссия заявила о том, что давно заключенное девятью крупнейшими банками Франции тайное соглашение о выпуске банковских платежных карт "Карт Банкэр"

нарушает правила ЕС в сфере конкурентной борьбы. По словам представителя Евросоюза, данная организация направила соответствующее уведомление в адрес указанных девяти банков, а также руководящему органу платежной системы – Groupement des Cartes Bancaires (GCB) – с предупреждением о недопустимости использования механизма совместной эмиссии карточек, направленного на получение конкурентных преимуществ над новыми организациями, выходящими на этот рынок, как-то: мелкими французскими банками, иностранными банками и крупными торговыми сетями<sup>17</sup>.

Принципиально важно то, что обе национальные системы ведущих европейских стран имеют определенную нишу для своего существования, но не приобрели международного статуса безналичной платежной системы. Они сосуществуют с основными международными платежными системами, не меняя сколько-нибудь радикально существо внутреннего национального рынка карточек или потребительского кредита. Карт Банкэр и Гельдкард не представляют собой удачного проекта для подражания. Они скорее ограничивают конкуренцию банков, замедляют инновационные процессы и решения. Они не стали реальным ускорителем развития системы безналичных платежей, которая бы была способна напрямую положительно сказаться на экономике этих стран.

В 90-х годах и начале 21 века идет быстрое развитие безналичных банковских платежных систем в странах с переходной экономикой. Оно шло, в общем, в том же направлении, что и во всем мире. Фактически, целый регион оказался в конце периода плановой экономики без развитой банковской (розничной) сети. Платежные системы быстро подтягивались под потребности рыночной экономики. Соответственно, большие сети безналичных платежей быстро заполнили вакуум, вытесняя экономику наличных денег планового периода у населения. Открытие экономики для внешней торговли, распространение новых видов торговли, массовость и все большая детализация услуг предьявили большой внезапный спрос на средства платежа. И банковские карты оказались адекватным средством решения этих проблем. Разумеется, слабость банковской системы, неразвитость терминальной сети и отношений с торговлей не может быть компенсирована чисто системными средствами Виза и МастерКард. Например, низкий уровень доверия населения региона к банкам и неразвитость сетей в торговле привели к тому, что в данном регионе примерно 85% транзакций по объему относится к снятию наличности (особенно зарплаты). Нечто похожее наблюдается в Латинской Америке (75%). Это указывает на типичный характер ситуации для развивающихся рынков и бедность части населения, которое быстро изымает свои

---

<sup>17</sup> “Европейский Союз уведомляет французских банкиров о неправомерности структуры "Cartes Bancaires", “Cardworld”, July 2004.

средства наличными и покупает в недорогих лавках. То есть безналичные расчеты, возможно, еще только вытесняют наличные деньги из конечного звена покупок. Заметим, что нормальное развитие безналичных систем, расширение сетей и повышение общего уровня развития страны привело бы (и приведет) к соотношению 30-35% для операций с наличными деньгами, как в остальном мире.

За год, заканчивающийся июнем 2004 г., общий объем операций с карточками Виза всех типов в странах Центральной и Восточной Европы превысил 78,6 миллиардов долларов на 45,3 миллиона карточек всех типов, и 1,09 триллиона транзакций<sup>18</sup>. Это дает примерно 72 доллара на транзакцию – вполне сопоставимо с общеевропейскими нормами, хотя в регионе ниже цены и ниже доход. Динамика за год также вполне указывает на бурное развитие – за год рост транзакций по простейшим массовым продуктам (39 миллионов карт «Электрон») составил 33%, по числу карт – 45% и по объему в денежном выражении – 50%. Те же параметры для более дорогих продуктов (6,4 миллиона карт): 26 – 31 - 44%, – указывают на сегментацию населения. Процессы распространения простых карт ускоряются, тогда как состоятельные лица быстрее наращивают расходы, разница составляет значительную величину, которая важна для понимания бизнеса в регионе: 107 долларов против 66 долларов по Электрону.

В целом, период формирования международных платежных систем закончился, характер конкуренции на территории ведущих экономически развитых стран сложился, и борьба идет по всему миру. Виза и МастерКард практически обеспечили глобальные возможности эффективных безналичных расчетов для индивидуальных потребителей. Конкуренция между двумя большими сетями обеспечивает технический прогресс и низкие издержки пользования системами. Потребитель и его банки голосуют за удобство доступа к торговым точкам и кассовым автоматам по всему миру, надежность систем расчетов двух гигантов, что однако оставляет определенные коммерческие возможности для других систем.

В основные сети безналичных платежей по всему миру вложены огромные инвестиции, в основном банками, которые обеспечивают единство этой системы. Банки конкурируют между собой за возможности обслуживания потребителей и тем самым обеспечивают спрос со стороны потребителей, которые в конечном итоге являются основным бенефициаром развития безналичных систем. Глобальность двух — четырех больших систем безналичных расчетов создала огромный устойчивый эффект, которым страны (потребители) с развивающимися рынками могут воспользоваться, вкладывая только в собственные

---

<sup>18</sup> См. Visa statistics, CEMEA region, June 2004.



внутренние терминальные сети. По мере экономического роста можно ожидать постепенного сближения показателей стран с развивающимися рынками и развитых стран в отношении использования безналичных сетей. Сохраняющиеся различия имеют более фундаментальные причины, лежащие в уровне общеэкономического развития, социального неравенства и надежности банковских систем (включая доверие населения).

#### **4. Развитие российского рынка.**

Российский рынок банковских карт проходит все обычные стадии развития, но есть и особенности, отражающие как специфику переходного периода, так и специфику менталитета населения страны. Отсюда идет высокая степень недоверия населения к финансовым институтам, связанная с несколькими ранними годами «пирамид», а главное – финансовым крахом 1998 г. Другие страны (особенно Болгария и Венгрия) также испытывали тяжелые банковские кризисы, но только в российских условиях пришлось заново создавать доверие в течение последних пяти лет. Соответственно, пострадали и некоторые отечественные системы платежных карт, хотя некоторые даже пережили банки, бывшие на старте их эмитентами. Другой особенностью было довольно широкое стартовое распространение национальных систем.

По мере преодоления последствий финансового кризиса 1998 г. началось все более широкое распространение двух основных платежных систем. Это обострило конкуренцию на российском рынке. Универсальность и глобальный охват ведущих безналичных платежных систем представлял большое преимущество в глазах российских банков и потребителей. Огромный рост экспорта в 2000-2004 годах и увеличение доходов населения в номинальном выражении в несколько раз привлекло в Россию торговые цепи, производителей потребительских товаров и создало объективные предпосылки для развития бизнеса. Расширение иностранного бизнеса в стране, особенно торговых цепей и рост туризма россиян за границу дали дополнительный толчок спросу на банковские карты. Российские банки отреагировали достаточно быстро и стали развивать этот рынок в интересах потребителей. В настоящий момент – в преддверии вступления в ВТО – более агрессивную политику стали вести дочки иностранных банков. Ситибанк, например, в начале 2005 г. провел кампанию, предлагая бесплатно кредитные банковские карты, явно стремясь охватить сегмент состоятельного населения в конкуренции с российскими банками, запаздывающими в новыми подходами. Более высокая поляризация доходов создала предпосылки к «двузубой» стратегии эмитентов на российском рынке: параллельное развитие простых дешевых зарплатных систем и дорогих карточек для состоятельных слоев

населения. По нашему мнению, эта стратегия не декларируется сетями и, возможно, не вполне ими осознана. Но она объективно существует в России и, вероятно, в Восточной Европе и Латинской Америке, и связана с высоким неравенством в доходах населения. Наконец, следует учитывать не только социальную, но и территориальную составляющую страны – развитие конкуренции по регионам в России имеет свои особенности.

Последняя особенность должна учитываться как важнейший параметр при оценке как перспектив развития безналичных систем, так и характера конкуренции на внутреннем рынке. Дело в том, что внутренние системы обычно основаны на нескольких банках, стремятся создавать достаточно полный ряд продуктов, а за счет знания местной специфики могут конкурировать с международными гигантами на рынке зарплатных карточек. В то же время замкнутость внутри страны объективно ограничивает использование таких карт мобильными слоями населения, которым важен выход за рубеж. Попытки создать местную (отечественную) систему происходят достаточно регулярно, но создать новую международную систему, видимо, уже нереально.

В этом отношении Виза, конечно, демонстрирует огромные возможности доступа по всему миру: один миллион банкоматов и 21 миллион торговых точек, в которых принимают Визу. МастерКард располагает 21,9 миллионов соглашений с торгово-сервисными точками об использовании этой карты. В известной степени это накладывает ограничения на характер конкуренции отечественных систем с международными гигантами в этой области, особенно с точки зрения удобств потребителя.

Российские бизнесмены и верхние слои среднего класса в силу необходимости ведения бизнеса и традиционно высокого образования склонны к путешествиям за границу, европейским потребительским вкусам и хорошо знакомы со стандартами обслуживания в хороших зарубежных банках. Тем самым, одним из критериев при выборе как банков, так и карточных систем они руководствуются именно требованиями доступа к максимально большому количеству торговых точек не только в стране, но и в мире при высокой надежности транзакции и защищенности информации. В силу этого на внутреннем рынке стоит рассматривать конкуренцию в двух сегментах: более простых (зарплатных по назначению) карт и классических с их большими функциональными возможностями. Для примера приведем данные по структуре транзакций по Визе в России и Польше в году, закончившемся в июне 2004 года.

**Таблица 3. Транзакции Визы в России и Польше в 2003-2004 гг. (4 квартала)**

<b>Показатель</b>	<b>Россия, млн.</b>	<b>Польша, млн.</b>
<i>Число карт, всего,</i>	11,84	10,23
Классик, Голд, Платинум	1,25	1,7
Электрон	10,59	8,53
<i>Число транзакций</i>	168,53	395,44
Классик, Голд, Платинум	27,68	54,65
Электрон	140,85	340,79
<i>Объем, млрд. долларов</i>	18,92	23,55
Классик, Голд, Платинум	5,39	4,09
Электрон	13,53	19,46
<i>Размер транзакции по покупке товаров и услуг, долларов</i>		
Классик, Голд, Платинум	143,8	44,1
Электрон	32,6	26,0
<i>Размер транзакции по снятию наличных, долларов</i>		
Классик, Голд, Платинум	225,0	204,9
Электрон	101,1	65,8

Уступая Польше по длительности развития системы и по числу транзакций на одну карточку (в 4 раза по Электрону), Россия намного превосходит соседа по среднему размеру транзакций. В обычных условиях развитых стран чем меньше средняя величина покупки, тем развитее рынок, так как в этом случае картой оплачивают повседневно и дорогие, и мелкие быденные покупки. Это справедливо, в общем, и для России – по картам Электрон размер транзакций выровнялся при покупке товаров и почти равен при снятии наличных средств. По основным продуктам Визы Россия обошла Польшу по объему транзакций, но заметно уступает именно по широте и частоте использования «Электрона». Можно предположить, что любые отставания по общим показателям будут перекрыты в течение года – двух. Уже в 2003 г. число россиян – держателей карточек превысило 10% населения, причем, более чем вчетверо вырос объем настоящих кредитных карт. Для реализации зарплатных проектов используются, как правило, самые базовые продукты платежных систем: карты VISA Electron у платежной системы VISA либо карты Maestro у MasterCard<sup>19</sup>.

<sup>19</sup> См. Яна Галухина «Уже мода, еще не привычка», «Эксперт», 19 апреля 2004 г.

В то же время по классическим картам заметно, что россияне делают более крупные разовые покупки, что и указывает на различие в характере стран, в их распределении доходов. Таблица 4 показывает динамику процесса, который отражает успех общей стратегии постепенной легализации доходов, развития банковской инфраструктуры и обучения населения пользоваться «пластиком». Практически, за последнее время мы не видим серьезных ограничений в платежной системе, которые бы отрицательно влияли бы на экономические процессы.

**Таблица 4. Динамика количества банковских карт, эмитированных кредитными организациями, по типам карт (тыс. ед.)**

	1.10.03	1.01.04	1.04.04	1.07.04
Общее количество банковских карт	21 259	24 021	26 001	28 706
Из них:				
- расчетные	21 113	23 815	25 482	27 715
- кредитные	146	206	518	974
- предоплаченные*	-	-	-	17

\*Сбор сведений начался с 01.07.04 г.

Источник: ЦБ РФ

Таким образом, идет параллельное развитие карточных систем для обоих типов российских клиентов. Нам представляется, что перспективы развития кредитных карточек в подлинном смысле – с возможностями кредита – могут быть и не столь благоприятными, поскольку социальное неравенство в стране довольно стабильно и подъем не слишком изменил распределение доходов при значительном общем росте. Сегментация рынка по социальному уровню клиентов отчасти коррелирует с региональными различиями, поскольку большая масса состоятельных потребителей, а также магазинов и терминалов сосредоточены в двух столичных городах. Здесь же в большой мере сконцентрированы расходы иностранных туристов и делегаций, которые, используя Визу, по оценке потратили в России порядка одного миллиарда долларов только в 2003 году.

В этой борьбе видны определенные тенденции – см. таблицы 5-6. Довольно очевидно наступление МастерКард, который в полтора раза обогнал Визу по числу организаций,

выпускающих данную карточку (более 570 банков). Видимо, это стратегия «идти вглубь» страны по охвату банков и регионов с целью закрепиться именно в качестве национальной системы платежей. По сути, МастерКард пытается закрепиться на российском рынке, максимизируя число банков-эмитентов. В то же время довольно очевидно, что Виза при меньшем числе эмитентов выбрала более «острое продолжение», как сказали бы шахматисты. Она опирается на ассоциацию с 300 ведущими банками страны и довольно быстро вышла на критический рубеж в 40% всех выпущенных карточек – вместе с МастерКард это составляет почти 62% всех карточек, выпущенных в России – величина близкая к показателям ряда зарубежных стран. Остальные системы охватывают намного меньше эмитентов на середину 2004 г.: Union Card - 175, Золотая Корона - 147, DINERS CLUB – 97 банков. Конкуренция на российском рынке между различными платежными системами за последние годы уже привела к значительному снижению тарифов и повышению надежности системы платежей.

В частности, Виза осваивает российский рынок путем снижения тарифов, снижения стоимости оборудования и демонстрацией надежности и безопасности. Это достигается за счет того, что Виза работает по открытым стандартам, с разными поставщиками – производителями карт, программного обеспечения и оборудования. Банки-члены Виза имеют большой выбор среди конкурирующих фирм-производителей, то есть за счет конкуренции достигаются более выгодные тарифы для банков. Справедливости ради отметим, что обычно российские платежные системы работают по более «эксклюзивной» схеме – они предлагают банку разместить заказ у одного единственного производителя заготовок для карт, заключить договор с одной компанией–разработчиком программного обеспечения, и предоставляют процессинговые услуги в рамках, ограниченных собственными структурами. В этом смысле международные платежные системы более гибки и открыты, фактически поощряя конкуренцию банков. Кстати, многие из отечественных производителей: «РозанФайненс», «Компас Плюс», «Банковский Производственный Центр», «Open Way», сотрудничающих с Виза и МастерКард в России, реализуют сегодня свои возможности за рубежом, предоставляя программно-аппаратные комплексы банкам в различных уголках мира.

**Таблица 5. Распределение платежных систем по количеству эмитированных банковских карт (тыс. ед.)**

	1.10.03	1.01.04	1.04.04	1.07.04
Общее количество эмитированных карт	21 259	24 021	26 001	28 706
Из них:				
VISA International	7 415	9 160	10 384	11 772
MasterCard Int.	4 245	4 835	5 297	5 956
АС Сберкарт	2 556	2 700	2 514	2 591
Union Card	2 310	2 276	2 322	2 246
Золотая Корона	1 412	1 483	1 619	1 777
STB Card	890	1 043	1 251	1 533
Русский Стандарт	288	381	630	980
Accord	806	854	889	898
NCC	208	227	234	262
Funchip	77	80	87	88
Другие	1 290	1 262	1 246	1 123

Источник: ЦБ РФ

**Таблица 6. Динамика количества и объемов операций, совершенных на территории Российской Федерации с использованием платежных карт, по платежным системам \***

	2003 год						2004 год			
	II квартал		III квартал		IV квартал		I квартал		II квартал	
	млн. ед.	млрд. руб.	млн. ед.	млрд. руб.	млн. ед.	млрд. руб.	млн. ед.	млрд. руб.	млн. ед.	млрд. руб.
VISA International	32,0	100,4	35,3	116,2	42,6	142,4	46,0	150,4	55,5	182,8
MasterCard Int.	17,4	50,6	18,8	58,1	22,8	71,2	24,4	75,4	29,6	91,5
АС Сберкарт	13,9	46,0	14,6	57,2	16,1	68,6	16,0	61,2	18,3	76,0

Union Card	10,3	26,0	10,2	27,3	11,2	29,6	10,9	30,1	11,5	34,3
Золотая Корона	7,6	14,0	7,6	15,1	8,5	17,4	8,9	16,6	10,1	19,3
Accord	4,9	7,8	5,4	9,2	5,7	10,4	5,9	10,0	6,6	11,5
STB Card	2,7	3,4	2,7	4,4	3,6	6,5	3,3	6,0	4,0	7,3
Миркарт	1,0	3,2	0,7	2,3	0,8	1,9	0,9	1,9	1,0	5,2
NCC	2,3	2,9	2,3	3,1	2,5	3,3	2,6	3,4	2,8	4,0
МСВ	0,0	3,4	0,0	4,0	0,0	4,7	0,0	3,6	0,0	3,4
Русский Стандарт	0,1	0,9	0,2	1,3	0,1	1,3	0,2	1,5	0,5	3,1
Другие	7,1	16,0	7,2	16,1	7,5	17,0	7,8	17,2	8,8	19,8
Итого	99,41	274,67	105,07	314,15	121,36	374,40	126,94	377,17	148,79	458,40

\*Включены все операции по получению наличных денежных средств и оплате товаров и услуг (кроме операций по оплате таможенных платежей), совершенные на территории России с использованием платежных карт эмитентов-резидентов и нерезидентов

Источник: ЦБ РФ

Данные две таблицы показывают фактическое состояние рыночной мощи участников конкуренции в электронных платежах. Среди российских участников позиции теряют Сберкарта и Union Card (17% карточек против 23% меньше года назад), явно в наступлении Русский Стандарт (по последним данным куплен МастерКард), стагнирует доля Золотой Короны. Обострение конкуренции в настоящее время связано именно с тем, что не всем удастся использовать благоприятный период экстенсивного расширения простейших карточек при зарплатных схемах для того, чтобы закрепиться на рынке. Значительная часть национальных электронных средств остается локальными и не может вырваться на наиболее выгодные столичные рынки<sup>20</sup>. Если исходить из обычных предположений, что до 30% российского взрослого населения будет владеть в среднем двумя карточками, то можно ожидать в обозримом будущем удвоения числа выпущенных карт. Одновременно вряд ли можно ожидать их одинакового использования – практика показывает, что семьи сами достаточно осознанно устанавливают приоритеты в использовании карт по назначению<sup>21</sup>. Тем самым условия конкуренции на рынке будут определяться тем набором услуг, особенно доступом на местах, увязок с ценовой политикой торговых сетей (типа того, что делает Аэрофлот с бонусными километрами). Заметим, что такое развитие предполагает

<sup>20</sup> Достаточно сказать, что «Социальная карта москвича» основана на Визе.

<sup>21</sup> Американский опыт указывает на то, что семьи используют некую банковскую карту более активно, и при этом сохраняют иную карту как резервную на случай неполадок, превышения лимита и т.п.

дальнейшее совершенствование банковской системы и повышение процента населения, располагающего банковскими счетами с 20% (уровень Египта и Индии) до 40% (ближе к уровню Испании). На рынке есть место многим продуктам, но успех предполагает весьма интенсивную конкуренцию.

Развитие инфраструктуры рынка России (см. таблицу 7) – на наш взгляд – идет не столь быстро, как это было бы возможно: 105 тысяч терминалов при 35 миллионах карточек (на конец 2004 г.) представляются дисбалансом. Отчасти это связано с социальным неравенством, отчасти – с трудностями перехода от денежной к электронной экономике для многих малых и средних предприятий, производящих услуги. На распространение инфраструктуры влияют региональные различия, теневой оборот, а также использование большой доли карт при зарубежных поездках. При высокой доле теневой экономики распространение электронных средств платежа встречает необычные препятствия (для обычной экономики).

**Таблица 7. Динамика развития инфраструктуры, предназначенной для осуществления операций с использованием платежных карт (ед.)**

	<b>1.07.03</b>	<b>1.10.03</b>	<b>1.01.04</b>	<b>1.04.04</b>	<b>1.07.04</b>
Количество пунктов выдачи наличных	14 812	15 563	16 710	17 280	17 579
Количество организаций торговли и услуг, с которыми кредитные организации заключили договоры	54 853	58 760	64 807	70 327	84 938
из них					
интернет - магазинов	696	738	818	821	1 074
Количество банкоматов	11 134	12 379	13 978	15 334	16 741
из них, используемых					
для выдачи наличных денег	11 134	12 379	13 978	15 334	16 685
для оплаты товаров и услуг*	-	-	-	-	6 127
Количество электронных терминалов	71 541	77 350	87 282	95 729	105 239
из них, используемых					
для выдачи наличных денег	17 577	18 493	19 949	20 728	21 879
для оплаты товаров и услуг	53 964	58 857	67 333	75 001	84 326
Количество импринтеров	28 955	30 011	31 811	32 367	44 565
из них, используемых					



для выдачи наличных денег	6 618	6 803	7 068	7 207	7 384
для оплаты товаров и услуг	22 337	23 208	24 743	25 160	36 865

Источник: ЦБ РФ

## **5. Вопрос о собственной системе карт**

В условиях обострения конкуренции появляются различные проекты создания новых систем, в частности идея «национальной» платежной системы. В этом сказывается наличие значительных интеллектуальных ресурсов в стране и традиционного желания сделать все самостоятельно, а не просто использовать «чужие» системы. Это важный аспект развития российского рынка, который требует более подробного анализа. В российских реалиях мы наблюдаем, что движущей силой идеи национальной платежной системы (НПС) являются коммерческие интересы региональных платежных систем найти способ развития через объединение, выход на более широкие рынки внутри страны.

С другой стороны, в России успешно работают системы внутрироссийских платежей международных платежных систем (Виза и МастерКард). Они обеспечивают прохождение клиринга и расчетов между банками участниками международных платежных систем в рублях в расчетном банке, находящемся на территории России. Например, если совершается покупка в российском магазине по карте Виза или МастерКард российского банка, то движение средств за данную операцию происходит в российских рублях по корсчетам банков-участников вышеуказанной операции (банк-эмитент карты и банк-эквайер, осуществляющий обслуживание торговой точки). По данным Виза и МастерКард подавляющее большинство транзакций /как количество так и объемы/ проходит именно по внутрироссийским расчетным схемам.

Теория показывает крайнюю трудность и капиталоемкость создания такой системы. Алгоритм создания эффективной платежной системы понятен и трудоемок:

1. Изучить платежные операции в стране;
2. Решить, какие платежные инструменты в наибольшей степени увеличат поток платежей;
3. Понять, как поощрить использование платежной системы и участие банков;
4. Разработать архитектуру платежной системы;
5. Определить роли, ответственность и обязанности всех сторон платежной системы;
6. Подготовить операционное регулирование и правовую основу;

7. Подготовить стратегию управления рисками;
8. Построить операционную структуру (платформы, персонал, управление и прочее);
9. Заполучить финансовых посредников в систему;
10. Рассказать покупателям о системе и набрать клиентов.

Создание большой национальной системы по логике должно компенсировать какие-либо недостатки действующей системы. Обычно сторонники такой системы ссылаются на вопросы обеспечения безопасности, на «иностранный» характер международных систем, вопросы конкуренции и т.п. Фактически, быстрое развитие российского рынка банковских карт указывает на отсутствие каких-либо серьезных проблем, которые бы требовали создания новой дорогостоящей системы, требующей больших вложений и текущих издержек, но не решающей какой-либо экономической проблемы страны. При этом почти не анализируется не слишком удачный опыт создания дорогостоящих французской и немецкой систем (см. выше), которые практически оказались не альтернативой, а скорее дополнением к международным платежным системам. Процесс обсуждения правовой основы, принципов организации НПС, если началась бы ее разработка, занял бы, по всей видимости, именно тот период, в течение которого исчерпаются возможности экстенсивного роста платежной системы. Это важный практический момент – масштаб сложившихся сетей растет так быстро, что войти на этот рынок в пределах страны будет очень сложно практически.

Логика существующей модели платежных систем базируется на том, что маркетинговые мероприятия банков и платежных систем увеличивают использование карт в торговой сети (вместо снятия всей зарплаты из банкоматов), что увеличивает ресурсы банков и создает условия для развития сбережений и потребительского кредита. Тем самым денежные средства остаются на банковских счетах клиентов более длительное время, способствуя развитию банковской системы. Попытка создания НПС разрушала бы эту коммерческую логику, которая воздействует на маркетинговую и потребительскую составляющие, и не давала бы каких-то преимуществ потребителям и банкам. Скорее всего такая система могла бы функционировать на сегменте дебетовых карточек по выплате зарплаты, хотя инвестиции и издержки были бы огромными. Каждый новый процессинговый центр стоит от 20 до 30 миллионов долларов, миллионов долларов потребовали бы терминалы и банковские автоматы. Вряд ли все регионы и банки стали бы вводить новую системы карт, так что всеобщность (в страновом масштабе) системы вряд ли могла бы быть достигнута в любом случае. Возникла бы проблема создания нового программного обеспечения, процессинговой

системы – всего того, что в мире пройдено, а в настоящее время совершенствуется в целях повышения эффективности.

Для любых более сложных операций такая система неизбежно потребовала бы (прямо или косвенно через налоговые инструменты) вливания значительных государственных средств для создания процессинговых центров и закупки банками дополнительного оборудования, что легло бы дополнительным грузом на тарифы по пользованию картами. В случае ее реализации появился бы новый слой бюрократии, усиление надзора, что снизило бы эффективность безналичной платежной системы. В какой-то степени идея новой сети отражает временное наличие свободных финансовых государственных ресурсов в условиях подъема в России, использование которых выглядит соблазнительным для различных проектов. На частные средства она явно не может быть реализована.

Идея НПС представляет собой скорее интеллектуальную задачу, но экономически, по всей видимости, она нерентабельна, поскольку ни один макроэкономический фактор роста не усиливает в этом контексте своего действия. На микро-уровне, помимо дополнительных вложений на ее создание, скорее всего потребовалось бы государственное административное вмешательство (точнее – навязывание) по ее распространению. Новая сеть не имеет стимулов для потребителей оплачивать карточку, не имеющую принципиальных преимуществ перед имеющимися средствами платежа, особенно для состоятельных слоев населения в Москве и Санкт-Петербурге. Так что главный потенциальный бенефициар безналичных сетей – потребитель – ничего бы не выиграл, скорее проиграл по тарифам обслуживания карт.

Идея разработки НПС основана на предположении, что ее можно реализовать на частные инвестиции и сделать рентабельной. Это довольно рискованное утверждение, поскольку существующие простые зарплатные карточки (с ежемесячным снятием всей зарплаты) вообще не требуют никакой системы доступа к торговым предприятиям (тем более на всей национальной территории), а являются упрощением системы выплаты заработной платы, экономией на выдаче наличных средств. Можно представить себе бюрократическое внедрение системы с выдачей карт на руки – не ясно, как удалось бы заставить потребителей пользоваться этими картами за пределами операций по снятию наличных. Поэтому рентабельность такой системы была весьма низкой.

Для банковской системы новая сеть представляла бы значительное отвлечение средств на инвестиции (новые терминалы по всей розничной системе каждого банка). В нынешней

ситуации банки располагают открытыми стандартами, условиями для инноваций и широкой конкуренции – вполне нормальная для них ситуация. В современных условиях позитивные эффекты безналичных сетей возможно было бы усилить через концентрацию ресурсов на обеспечении расширения числа торговых точек, принимающих банковские карты. Суммарные издержки всех участников в масштабах страны при создании НПС исчислялись бы в сотнях миллионов долларов с неясными эффектами. Есть достаточно убедительный опыт создания ПолКарт в Польше, которую принимает примерно столько же торговых точек, что Визу и МастерКард (более 90%). В последние годы кредитные карты этой системы просто исчезли, а число транзакций дебитовых карт остановилось на 6 миллионах при быстро растущем обороте (порядка полумиллиарда – или около 1%).

Представляются несколько надуманными представления о повышении безопасности транзакций в НПС. Во-первых, большинство семейных потребительских операций не несут реально информации, которую было бы важно дополнительно защищать. Большая часть операций (примерно 90%) не выходит на программно-аппаратные комплексы международных платежных систем за пределами России, так как эти операции замыкаются на уровне процессинговых центров российских банков. Во-вторых, основные проблемы надежности и защиты карточек могут относиться к интересам именно тех слоев населения, для которых важен доступ к системе платежей за рубежом. Виза, например, подчеркивает, что 90% расчетов в рублях обрабатывается внутри страны. В-третьих, замечания о том, что международные платежные системы работают в России «по иностранным правилам», связаны с непониманием того, что эти правила практически носят международный характер и обеспечили невероятный успех сетей для создания безналичных расчетов. России было бы важно использовать этот огромный опыт для своего развития. В конечном итоге пластиковая карта – это способ учета, фактор транспарентности и инструмент глобальной безналичной платежной системы.

## **6. Распространение банковских карт в России**

**Таблица 8. Сведения о количестве банковских карт, эмитированных кредитными организациями (их филиалами), зарегистрированными на территории федерального округа**

	31.12.03		31.12.04		Темп роста, %
	Количество карт, ед.	Удельный вес, %	Количество карт, ед.	Удельный вес, %	
Центральный ФО	8 332 918	35%	13 879 828	39%	167%
Северо-Западный ФО	3 387 184	14%	4 317 430	12%	127%
Южный ФО	1 276 061	5%	1 880 523	5%	147%
Приволжский ФО	4 216 356	18%	5 354 834	15%	127%
Уральский ФО	3 101 205	13%	4 314 300	12%	139%
Сибирский ФО	2 786 055	12%	3 952 756	11%	142%
Дальневосточный ФО	921 313	4%	1 457 144	4%	158%
<b>Всего по России</b>	<b>24 021 092</b>	<b>100%</b>	<b>35 156 815</b>	<b>100%</b>	<b>146%</b>

Источник: ЦБ РФ

**Таблица 9. Количество и объемы операций, совершенных на территории региона с использованием платежных карт\***

Наименование территории	IV квартал 2003 г.		IV квартал 2004 г.	
	количество, млн. ед.	объем, млрд. руб.	количество, млн. ед.	объем, млрд. руб.
Центральный ФО	26,8	115,3	40,0	170,2
Северо-Западный ФО	17,2	51,8	24,8	89,4
Южный ФО	5,5	16,5	8,4	26,8
Приволжский ФО	21,9	51,1	28,7	77,9
Уральский ФО	15,4	58,3	21,2	85,1
Сибирский ФО	14,4	42,6	20,3	67,2
Дальневосточный ФО	3,9	15,4	6,1	26,5

Всего по России	105,0	350,9	149,6	543,1
-----------------	-------	-------	-------	-------

Источник: ЦБ РФ *Источник: ЦБ РФ*

Региональное распределение выпуска карточек отражает характер бизнеса, концентрацию личного богатства и доходов, а также распространение зарплатных систем. В России (в отличие от стран ЦВЕ) видно несколько регионов с более интенсивным развитием и включением в глобальную конкуренцию: Москва и область, район Санкт-Петербурга и регионы, прилегающие к Черному и Азовскому морям. За пределами этих трех точек можно выделить еще несколько регионов с большим экспортом сырья и углеводородов, что влияет на характер развития систем карточек. Так, тройка регионов-лидеров по эмиссии за три года не изменилась. По итогам 2003 года первое место занимает Москва и Московская область (порядка 7 млн. штук), на втором – Санкт-Петербург (2 млн. штук) и третье место у Тюменской области. По округам видна вполне предсказуемая тенденция – ЦФО продолжает наращивать отрыв по кредитным карточкам от остальных округов. Это относится как к выпуску, так и к использованию карточек. В частности на ЦФО приходится около трети операций с наличностью и более 40% торговых трансакций. Период текущего экономического подъема представляется ключевым для формирования безналичных платежных систем, поскольку при благоприятном развитии событий уже через два – три года возможности экстенсивного роста будут исчерпаны. После этого борьба за клиента пойдет за счет повышения качества услуг на более зрелом рынке. Россия проходит ускоренным темпом развитие карточной системы, которая по своим параметрам начинает все более напоминать страны ЦВЕ с поправкой на большую социальную дифференциацию. Конкуренция будет усиливаться по мере исчерпания экстенсивных факторов расширения систем.

## **7. Оценки на будущее**

Период текущего экономического подъема в России представляется ключевым для формирования безналичных платежных систем. Естественные процессы развития безналичных платежных систем и конкуренция банков за потребителя привели к бурному распространению банковских карт, число которых уже превысило 30 миллионов. Россия проходит ускоренным темпом развитие карточной системы, которая по своим параметрам начинает все более напоминать страны ЦВЕ с поправкой на нашу большую социальную дифференциацию. При благоприятном развитии событий уже через два – три года возможности экстенсивного роста будут исчерпаны. После этого борьба за клиента пойдет

за счет повышения качества услуг на более зрелом рынке, переход от дебитовых к кредитным картам, охват основных масс торговых точек, снижение среднего размера трансакций.

Можно ожидать продолжения роста числа банковских карт до уровня «две карты на человека с банковским счетом», а также постепенного увеличения количества собственно кредитных карт и потребительского кредита в данной форме. Долгосрочные интересы государства состоят в том, чтобы обеспечить транспарентность финансовых потоков, развить банковскую розничную сеть, сократить общие издержки обращения и способствовать образованию населения. Конкуренция различных платежных систем в последние годы адекватно реагировала на потребности экономики и создавала условия для ее роста. Идея национальной платежной системы предполагает искусственное (скорее административное) вмешательство в естественные процессы развития. Ее реализация вряд ли возможна без принудительных мер и огромных вложений государственных средств при том, что крайне мала вероятность ее коммерческой рентабельности. В то же время стоило бы завершить упорядочение правовой базы безналичного оборота и кредитования по банковским картам с целью развития оборота и потребительского кредита.

Существует сравнительно простой набор мер, которые могли бы расширить сферу действия банковских карт, особенно подталкивая определенный круг организаций и торговых точек к оплате по картам, включая оплату в тех сферах, в которых есть традиция сокрытия самого факта платежей и доходов для ухода от уплаты налогов. Стоит использовать банковские карты как средство повышения прозрачности экономики и средства, суживающего по своей природе сферу наличного оборота. Дополнительные меры административного и налогового стимулирования развития безналичных платежных систем будут легко окупаться за счет системных эффектов. По мере распространения карт в России они станут таким же средством развития экономики, как и в других развитых странах.

.....

В будущем можно ожидать значительной конкуренции между иностранными и ведущими российскими банками за обслуживание состоятельной части населения, в том числе путем выпуска кредитных карт. Представители данного бизнеса весьма оптимистичны: «По последним данным ЦБ, в России выпущено около 29 млн. банковских карт, которые по большей части являются дебетовыми, зарплатными. Количество же кредитных карт пока незначительно - примерно 1,2% от общей эмиссии. Тем не менее, гендиректор представительства Visa в России Лу Наумовский уверен, что в будущем году по темпам роста

кредитные карты примерно в 0,7 раза будут превышать дебетовые. С ним согласен и глава российского представительства MasterCard Андрей Королев: "На основе устойчивого роста в секторе потребкредитования через 2-3 года количество кредитных карт сравняется с количеством дебетовых"<sup>22</sup>. По нашему мнению быстрый рост числа дебетовых зарплатных карт исключает их выравнивание с кредитными по численности. А вот среди классических карт нарастание кредитных вполне вероятно. Как видно из таблицы ниже Россия уже сейчас значительно опережает (например, по числу карт) те прогнозы, которые делались летом 2004 г. На базе статистики предыдущего года.

Естественные процессы развития безналичных платежных систем, конкуренция банков за потребителей привели к бурному распространению банковских карт, число которых уже превысило 30 миллионов. Можно ожидать продолжения роста числа банковских карт до уровня «две карты на человека с банковским счетом», а также постепенного расширения собственно кредитных карт и потребительского кредита в данной форме. Долгосрочные интересы государства состоят в том, чтобы обеспечить прозрачность финансовых потоков, развить банковскую розничную сеть, сократить общие издержки обращения и способствовать образованию населения.

**Таблица 10. Прогноз развития дебитных карт: 2003-2008.**

---

<b>Польша</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Число транзакций (млн)	447.9	495.8	541.9	584.2	626.3	665.1
Объем транзакций (млн. злотых)	107,222.0	122,769.2	137,501.5	150,976.6	165,319.4	177,883.7
Число карт в оборота (млн)	15.7	17.2	18.7	20.1	21.6	23.1
<b>Россия</b>						

---

<sup>22</sup> Анна Каледина, «Цена кредитной карты», "Известия" 22.09.04



Число транзакций (млн)	431.1	538.8	646.6	743.6	832.8	916.1
Объем транзакций (млн. 18.5 долларов)	24.975	32.217	40.272	48.326	55.575	
Число карт в оборота (млн)	16.7	21.3	25.1	28.1	30.9	33.4

Источник: лето 2004

Сайт: ...

Конкуренция различных платежных систем в последние годы адекватно реагировала на потребности экономики и создавала условия для ее роста. Идея национальной платежной системы предполагает искусственное (скорее административное) вмешательство в естественные процессы развития. Ее реализация вряд ли возможна без принудительных мер и огромных вложений государственных средств при том, что крайне мала вероятность ее коммерческой рентабельности. В то же время стоило бы завершить упорядочение правовой базы безналичного оборота и кредитования по банковским картам с целью развития оборота и потребительского кредита.

Существует сравнительно простой набор мер, которые могли бы расширить сферу действия банковских карт, особенно подталкивая определенный круг организаций и торговых точек к оплате по картам, включая оплату в тех сферах, в которых есть традиция сокрытия самого факта платежей и доходов для ухода от налогов. Стоит использовать банковские карты как средство повышения прозрачности экономики, средства, суживающего по своей природе сферу наличного оборота. Дополнительные меры административного и налогового стимулирования развития безналичных платежных систем будут легко окупаться за счет системных эффектов. По мере распространения карт они станут в России таким же средством развития экономики, как и в развитых странах. Огромные преимущества безналичной системы платежей было бы целесообразно поддержать со стороны государства, чтобы реализовать потенциал этих систем для увеличения прозрачности экономики и роста производства.