

Секция 5
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ.
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ

А.В. Антонец
ОАО «Белагропромбанк»
(Республика Беларусь, Минск)

РОЛЬ ИНДИКАТИВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
ЭФФЕКТИВНОСТИ В РАЗВИТИИ СИСТЕМЫ
БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ
БАНКОВСКИХ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТОЧЕК
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

На современном этапе развития банковской системы довольно стремительно стал развиваться карточный бизнес многих коммерческих банков, который, порой, не является достаточно прибыльным, особенно в условиях необходимости развития технической инфраструктуры по обслуживанию держателей банковских платежных карточек, внедрения инновационных карточных продуктов, технологий проведения платежей и т.д. Повышение доходности – одна из самых актуальных и сложных проблем, с которыми сталкиваются коммерческие банки при осуществлении эмиссии платежных карт, в т.ч. в рамках зарплатных проектов и организации расчетного (кассового) обслуживания держателей банковских платежных карточек. В этих условиях банкам приходится искать пути повышения эффективности функционирования карточных технологий, применять опыт зарубежных коммерческих банков, которые уже преуспели в этой сфере. Актуальным и значимым моментом осуществления коммерческими банками карточного бизнеса является необходимость разработки и внедрения банками системы индикативных показателей эффективности расчетного (кассового) обслуживания держателей банковских платежных карточек и зар-

платных проектов (рисунок 1), позволяющей оперативно реагировать на различного рода изменения, шоки, трансформации и обеспечить контроль за развитием направления.

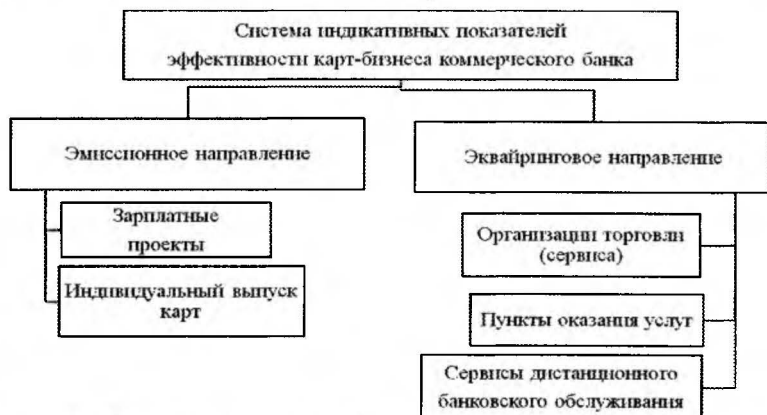


Рисунок 1 – Структура системы индикативных показателей эффективности карт-бизнеса коммерческого банка

Примечание – Источник: собственная разработка

Как показывает практика функционирования рынка платежных карт Республики Беларусь, его завоевание осуществлялось в основном за счет реализации коммерческими банками с предприятиями совместных проектов по выплате заработной платы и иных выплат в соответствии с законодательством Республики Беларусь посредством зачисления на карт-счета с выдачей банковских платежных карточек для совершения операций. По предварительным оценкам независимых экспертов более 80% платежных карт выпускается коммерческими банками в рамках реализации зарплатных проектов.

Следует отметить, что эффективность реализации коммерческими банками зарплатных проектов находится на достаточно высоком уровне и во многом зависит от количества организаций, находящихся на обслуживании по выплате, вида пакетного обслуживания, объема зачислений, количества сотрудников, оформивших платежные карты (объем эмиссии карточных продуктов банка), в т.ч. типа оформленного карточного продукта, а также количества проведенных держателями банковских платежных карто-

чек сервисных операций, остатков денежных средств, хранимых на карт-счетах и др. (рисунок 2).



Рисунок 2 – Структура эффективности зарплатного проекта банка

Примечание – Источник: собственная разработка

Применение банками индикативных показателей эффективности при проведении эквайринговых операций – деятельности банков по организации обслуживания держателей банковских платежных карточек осуществляется в каждом сегменте, а именно в обслуживании (рисунок 3):

- организациях торговли (сервиса), включающего направления наземного эквайринга, представленного торговым эквайрингом (организация обслуживания держателей карточек с использованием платежных терминалов, интегрированных кассовых решений), организацией обслуживания держателей карточек в устройствах самообслуживания, мобильным эквайрингом (организация обслуживания держателей карточек с использованием смартфонов,

планшетов, оборудованных специальным программным обеспечением и считывающими устройствами), а также интернет-эквайрингом (организация обслуживания держателей карточек в сети Интернет при проведении CNP-транзакций);

- банкоматах и инфокиосках;
- пунктах оказания услуг (организация обслуживания держателей карточек в пунктах выдачи наличных и приема коммунальных платежей);
- сервисах дистанционного банковского.

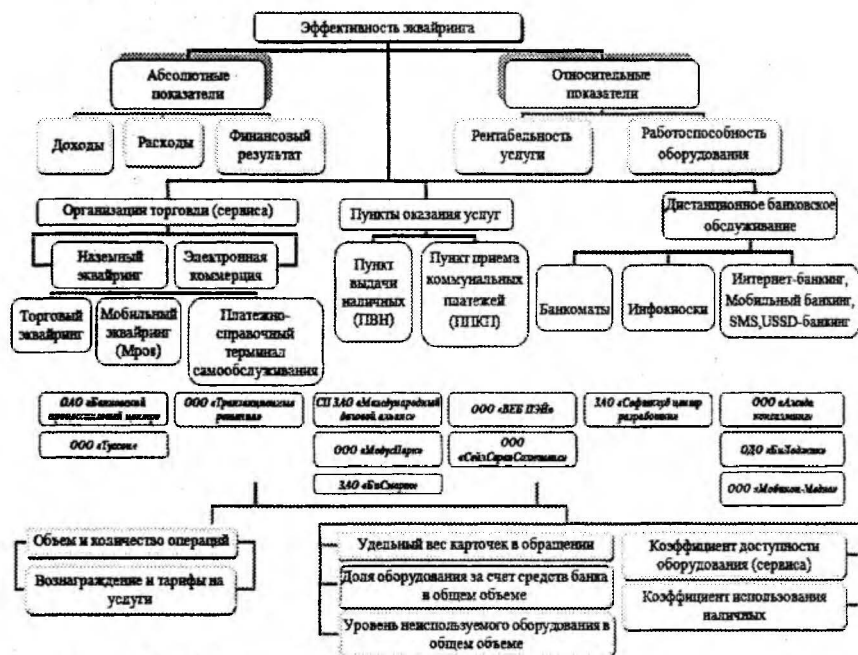


Рисунок 3 – Информация о структуре эффективности эквайринговых операций коммерческого банка

Примечание – Источник: собственная разработка

Анализ деятельности банка по организации обслуживания держателей банковских платежных карточек в целом характеризуется положительным финансовым результатом и высоким уровнем рентабельности, за исключением деятельности по расчетному обслуживанию организаций торговли (сервиса), где затраты на органи-

зацию обслуживания держателей банковских платежных карточек покрываются только 70% получаемыми доходами от проведения операций. Негативным моментом также является наличие в эквайринговой сети многих банков неиспользуемого терминального оборудования, особенно предоставляемого организациям торговли (сервиса) за счет средств банка, по которому банк-эквайер вынужден нести дополнительные затраты, связанные с его обслуживанием.

Банки для повышения своей конкурентной позиции и уровня доходов от карточного бизнеса должны наращивать объемы эмиссии платежных карт, осуществлять территориальную экспансию путем расширения пунктов обслуживания, в т.ч. за счет переориентации услуг по приему платежей через каналы ДБО и расширения перечня осуществляемых операций с использованием банковских платежных карточек; сосредоточить разработку и эмиссию карточных продуктов на сегменте VIP-клиентов и среднего класса; постоянно расширять ассортимент карточных продуктов; совместно с поставщиками улучшать технологические возможности оборудования и технологии проведения операций; развивать инфраструктуру обслуживания (увеличение сети банкоматов, POS-терминалов, устройств самообслуживания) и др., что будет способствовать развитию системы безналичных расчетов с использованием банковских платежных карточек.

А.В. Антонец

ОАО «Белагропромбанк»

(Республика Беларусь, Минск)

ИНДИКАТИВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСЧЕТНОГО (КАССОВОГО) ОБСЛУЖИВАНИЯ КАК КАТАЛИЗАТОР РАЗВИТИЯ КАРТ-БИЗНЕСА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Эффективность деятельности коммерческого банка по организации обслуживания держателей карточек в организациях торговли (сервиса) зависит от объема проводимых операций и размера вознаграждения, уплачиваемого как банком платежным системам и банкам-эмитентам (interchange fee), так и организацией торговли