

С.В.Ануреев

# ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ И ИХ РАЗВИТИЕ В РОССИИ



С.В. Ануреев

# **ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ И ИХ РАЗВИТИЕ В РОССИИ**



Москва  
«ФИНАНСЫ И СТАТИСТИКА»  
2004

УДК 336.717.1  
ББК 65.262.4  
А73

*РЕЦЕНЗЕНТ*  
**З.Г. Ширинская,**  
доктор экономических наук,  
профессор

**Ануреев С.В.**  
А73 Платежные системы и их развитие в России. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 288 с.: ил.

ISBN 5-279-02811-8

Рассмотрены теоретические основы платежных систем и развитие новых технологий этих систем в России. Приведены сравнительные характеристики организации различных платежных систем. Изложены условия и тенденции российского рынка платежных услуг.

Для научных работников, специалистов банков, работников бухгалтерских и планово-экономических служб предприятий – клиентов банков, преподавателей, аспирантов и студентов экономических вузов.

А  $\frac{0604050102-366}{010(01)-2004}$  без объявл.

УДК 336.717.1  
ББК 65.262.4

ISBN 5-279-02811-8

© С.В. Ануреев, 2004

## **Оглавление**

---

<b>Введение .....</b>	<b>5</b>
<b>Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ .....</b>	<b>7</b>
1.1. Содержание понятий «безналичные расчеты» и «платежные системы» .....	7
1.2. Характеристики платежных систем с позиции их эффективности .....	21
1.3. Новые явления в безналичных расчетах в условиях переходной экономики России .....	38
1.4. Возможности снижения издержек платежа с помощью электронных технологий .....	53
<b>Глава 2. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ РАЗЛИЧНЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ .....</b>	<b>70</b>
2.1. Необходимость платежного документа и банковского счета для эффективного проведения платежа .....	70
2.2. Перспективы различных средств электронного обмена в платежных документах .....	85
2.3. Пределы эффективности проведения платежа в различных платежных системах .....	101
2.4. Определение дополнительных возможностей платежных систем .....	123

<b>Глава 3. УСЛОВИЯ И ТЕНДЕНЦИИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПЛАТЕЖНЫХ УСЛУГ .....</b>	<b>136</b>
3.1. Перспективы роста безналичных расчетов в различных сегментах денежного оборота .....	136
3.2. Количественная характеристика безналичных расчетов и расчетных банковских услуг .....	156
3.3. Приемлемость для клиента издержек платежа различных платежных систем .....	171
3.4. Экономический интерес банков в предоставлении платежных услуг и их расширении .....	189
<b>Глава 4. РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ В РОССИИ .....</b>	<b>209</b>
4.1. Новации в процедуре проведения платежа .....	209
4.2. Разработка условий для массовой дистанционной работы с банком .....	228
4.3. Дополнительные услуги платежных систем как новое направление их развития .....	246
4.4. Влияние новых технологий платежных систем на результаты деятельности банков .....	263
<b>Заключение .....</b>	<b>278</b>

## **Введение**

---

В соответствии с банковским законодательством банк – это такая кредитная организация, которая выполняет депозитные, расчетные и кредитные операции<sup>1</sup>. Российские банки в большей степени ориентированы на кредитно-депозитные и в меньшей степени на расчетные операции. Чистые процентные доходы российских банков более чем в пять раз превышают комиссионные доходы. В отличие от наших банков крупные западные банки получают комиссионный доход от расчетных операций на уровне, сопоставимом с процентными доходами от кредитно-депозитных операций. Это существенно увеличивает прибыльность банковского бизнеса, снижает риски и делает банки более устойчивыми.

Через российскую банковскую систему проходит не более 60% оптового денежного оборота и порядка 1% розничного. Безналичные расчеты, определяемые как записи по банковским счетам, требуют обязательного документального оформления. Наличным расчетам документальное оформление объективно не присуще, а определено государственными нормами. В условиях преобладания наличных расчетов экономика менее прозрачна и управляема. Поэтому преимущество безналичных расчетов для налогового администрирования или эффективного расходования бюджетных средств очевидно.

Однако и предприятия, где преобладает безналичный денежный оборот, работают эффективнее, особенно крупные открытые акционерные общества. В последние годы на крупнейших российских предприятиях наметилась явная тенденция увеличения значимости безналичных расчетов. На это указывает популярность зарплатных карточных проектов или использование офшорных банков взамен наличных расчетов. Крупные предприятия увеличивают долю безналичных расчетов, даже несмотря на их большую прозрачность для налоговых органов.

Безналичные деньги возникли до массового распространения электронных технологий. В условиях преобладающего бумажного документооборота и ручной обработки платежных документов тарифы за проведение безналичных платежей были большими. В настоящее время электронные технологии позволяют снижать издержки безналичных платежей

---

<sup>1</sup> Деньги, кредит, банки: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2002. – С. 306.

до нескольких секунд и нескольких центов. Это делает безналичные расчеты эффективнее наличных не только по крупным платежам предприятий, но и по средним платежам населения.

Кардинальное увеличение доли безналичных расчетов в денежном обороте может обеспечить экономию до 2% ВВП за счет снижения издержек обращения и сокращения потребности в оборотных средствах из-за ускорения их оборачиваемости. Благодаря совершенствованию технологии платежных систем можно получить принципиально новые решения в области автоматизации бухгалтерского учета, налогового администрирования, в адресном расходовании бюджетных средств, государственном статистическом наблюдении, массовом выходе среднего класса на фондовый рынок, в инфраструктуре для электронной коммерции и т.п.

Преимущества безналичных расчетов очевидны, однако актуальность темы заключается не только в теоретических аспектах этих преимуществ. Российские банки недополучают доходы от платежных услуг не только из-за низкой востребованности этих услуг среди клиентов или из-за налогового администрирования. Во многом низкая востребованность платежных услуг есть следствие недостаточно хорошего качества и технологического уровня платежных систем.

Большинство существующих платежных систем автоматизировали действовавшие ранее технологии без кардинального переосмысления их организации. На рынке платежных услуг по-прежнему доминируют традиционные платежные системы, такие как системы центральных банков или с использованием банковских карт. Новые платежные системы, например, для расчетов в интернете или с использованием электронных кошельков пока не завоевали значимой доли рынка.

Чтобы платежные системы стали эффективными в розничном денежном обороте, чтобы получить действительно полноценный экономический эффект от использования современных электронных технологий, необходим кардинальный пересмотр организации платежных систем. Актуальность исследования заключается в назревшей необходимости критического анализа технологий традиционных платежных систем, сравнительном анализе технологий новых систем, поиске путей конвергенции традиционных и новых технологий.

Выработка эффективных решений в организации и технологиях платежных систем даст толчок расширению банковского расчетного бизнеса, обеспечит новую парадигму развития банков взамен вредных для экономики валютных спекуляций или вложений в ГКО, как это было в нашей стране в 1990-е годы, или взамен высокорисковых и не обеспечивающих должной стабильности банковской системы кредитных операций, как это происходит в начале 2000-х годов.

## **Глава 1**

---

# **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ**

### **1.1. Содержание понятий «безналичные расчеты» и «платежные системы»**

В 1990-х годах безналичные расчеты и банковский бизнес существенно изменились в организационном и технологическом плане, изменилась их роль для экономики. За это время банковские работники основные свои усилия направляли на работу с клиентами, на расширение состава банковских услуг и совершенствование технологий. Публикации также ориентированы на сугубо практические вопросы, и мало встречается статей и монографий по теории безналичных расчетов.

Несколько изменилось представление о безналичных расчетах в умах специалистов различных смежных специальностей, изменилась актуальность терминов. Отчасти возникает проблема взаимопонимания, четкого понятийного представления безналичных расчетов и соответствующего банковского бизнеса. В этой связи будут полезны актуализация, уточнение или критическое переосмысление известной терминологии безналичных расчетов, уходящей корнями в прежнюю экономику и банковский бизнес.

Необходимо определиться, какие термины актуальнее, интуитивно понятнее большинству специалистов. Использовать ли термины «система безналичных расчетов» или «платежная система», «расчет» или «платеж»? Как в изменившейся организации и технологиях безналичных расчетов понимать термин «форма расчетов»? Стоит ли уделять внимание термину «способ платежа», когда большинство практикующих банкиров не могут его объяснить? Ввиду практически полного перехода на электронные технологии актуально ли использовать термин «документооборот»?

Представление о системе безналичных расчетов раскрывалось в характеристике ее составных элементов, а именно принципов, форм,



инструментов расчетов, расчетных документов, документооборота, способов платежа. Насколько сейчас актуальны эти термины и их прежние характеристики, или правильнее использовать термины «перевод денег» или «проведение платежа», правила и процедуры перевода денег, указание о переводе денег, электронный обмен, метод перевода денег.

Охарактеризуем термины в следующей последовательности: безналичные деньги, безналичные расчеты, расчет, платеж и система безналичных расчетов, платежная система и элементы системы безналичных расчетов, элементы платежной системы.

**«Безналичные деньги** – это записи на счетах в банках»<sup>1</sup>. В конструкции определения есть два основных момента: счет для записи суммы денег и банк как держатель счета. На таких же аспектах при анализе специфики безналичных денег акцентируют внимание специалисты Финансовой академии: «В безналичных денежных расчетах участников трое: плательщик, получатель и банк, в котором осуществляются такие расчеты в форме записей по счетам плательщика и получателя»<sup>2</sup>.

Основные российские нормативные документы, регулирующие безналичные расчеты, в трактовке безналичных денег также обращаются к конструкции «банк и счет». Так, в Гражданском кодексе РФ (ст. 861) говорится, что безналичные расчеты проводятся через банки, в которых открыты соответствующие счета. Согласно Положению о безналичных расчетах в Российской Федерации от 3 октября 2002 г. № 2-П, «безналичные расчеты осуществляются через кредитные организации (филиалы) и (или) Банк России по счетам, открытым на основании договора банковского счета или договора корреспондентского счета».

Более широкая трактовка безналичных денег дается в справочном пособии «Деньги, кредит, банки» под редакцией Г.И. Кравцовой: «безналичные деньги – это денежные расчеты, совершаемые путем записей по счетам плательщиков и получателей средств, либо путем зачета взаимных требований, т.е. без использования наличных денег»<sup>3</sup>. Буквальное понимание данного определения опирается на логическую конструкцию – все, что «без использования на-

---

<sup>1</sup> Экономика: Учебник / Под ред. А.С. Булатова. – М.: БЕК, 1997. – С. 757.

<sup>2</sup> Деньги, кредит, банки: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. – С. 31.

<sup>3</sup> Деньги, кредит, банки: Справ. пособие /Под ред. Г.И. Кравцовой. – Минск: Меркаваж, 1994. – С. 31.

личных денег». Данное определение, во-первых, исключает из понятия безналичных денег в качестве обязательного элемента банк и, во-вторых, как следствие первого, расширяет сферу безналичного оборота небанковскими операциями, такими как зачеты или сделки с квазиденежными инструментами.

Несколько необычно раскрывает понятие безналичных денег главный консультант Высшего арбитражного суда Российской Федерации С.В. Сарбаш: «Безналичные денежные средства – это упорядоченные законом и договором банковского счета результаты специальных математических операций (учетные записи), дающие определенным субъектам право получить в обмен на совершение этих операций какой-либо объект гражданского права (вещь, работу, услугу), не уплачивая за него наличных денег»<sup>1</sup>. Эта конструкция отчасти напоминает отличительные черты денег.

Таким образом, представления различных экономистов о безналичных деньгах и безналичных расчетах позволяют сделать вывод, что определение «безналичный» не предполагает применения наличных денег, а термин «расчеты» характеризует процесс подсчета денежных обязательств.

**«Расчет»** – действие, в результате которого денежные обязательства между двумя или более сторонами считаются выполненными»<sup>2</sup>. «Расчеты в народном хозяйстве представляют собой совокупность экономических – товарно-денежных отношений, связанных с возникновением и урегулированием взаимных требований и обязательств субъектов рынка в процессе осуществления хозяйственных операций»<sup>3</sup>. Термин «безналичные расчеты» может быть определен как «правовые отношения, предпосылкой возникновения которых является право требования владельца счета определенной денежной суммы по указанным реквизитам в определенный срок и за вознаграждение, а также корреспондирующая данному праву обязанность банка»<sup>4</sup>.

**«Платеж»** – осуществляемый плательщиком перевод денежного требования на лицо, приемлемое для бенефициара»<sup>5</sup>. Или, напри-

---

<sup>1</sup> Банковское право. – 1999. – № 2. – С. 9.

<sup>2</sup> Вестник Банка России. – 2002. – № 18–19. – С. 62.

<sup>3</sup> Семенюта О.Г. Деньги, кредит, банки: Учеб. пособие. – М.: Контур, 1998. – С. 58.

<sup>4</sup> Белов В.А. Юридическая природа безналичных расчетов и безналичных денег // Бизнес и банки. – 1998. – № 52. – С. 4.

<sup>5</sup> Вестник Банка России. – 2002. – № 18–19. – С. 62.

мер, в Законе Республики Казахстан «О платежах и переводе денег» от 20 марта 2000 г. № 42-ІІ-РК записано: «Платеж – исполнение денежного обязательства с использованием наличных денег либо без их использования путем перевода денег либо выдачи платежного документа, содержащего денежное обязательство либо приказ о выплате денег».

Термин «платеж» фразеологически соответствует представлению о функции денег как средства платежа. Выделение функции средства платежа произошло в результате развития финансово-кредитных отношений и системы безналичных расчетов, в которых наблюдается пространственный и временной разрыв в движении денег и товаров. Именно безналичные деньги используются в качестве средства платежа, они не могут обращаться (находиться в обращении) как наличные.

С развитием электронных технологий безналичный платеж может совершаться в любом месте, включая место передачи товара, и достаточно быстро, в сопоставлении со скоростью передачи товара. Однако исключение разрыва в движении денег и товаров представляется лишь при непонимании технологий безналичного платежа. Собственно сам безналичный платеж не совершается в месте и во время передачи товара, там лишь подается в банк указание об осуществлении платежа. Платеж проводится в банках по счетам плательщика и получателя, и банки, очевидно, будут располагаться в удалении от места передачи товара.

Банки и платежные системы не отвечают за доставку товаров, не осуществляют контроль за обоснованностью возникновения денежных обязательств. Они отвечают за правильное проведение платежа по указанию плательщика или получателя и не более того, они не задумываются о причинах платежа. Даже если безналичному платежу противостоит товарный поток и деньги выполняют функцию средства обращения, то представлением о встречном товарном движении можно пренебречь.

Проведем лингвистический анализ терминов «платеж» и «расчет». Когда мы определяем размер заработной платы, мы говорим «расчет заработной платы», а не «платеж». При погашении обязательства по заработной плате мы имеем в виду выплату заработной платы. Когда все операции проведены и долги погашены, это означает, что субъекты находятся в расчете, а не в платеже. В правовых нормах субъекты именуются как плательщик и получатель, а не расчетчик и получатель.

Термин «расчет» представляется как определение, фиксация денежного обязательства, а «платеж» – как передача наличных, как способ или инструмент урегулирования данного обязательства. Термин «платеж» в устах банковских специалистов звучит чаще, чем расчет или безналичный расчет.

Платеж наличными совершается простой передачей денег от плательщика к получателю. Он не требует какой-либо специальной сложной организации, единых правил. Крупный платеж наличными потребует многократного пересчета и перевозки наличных, четкой организации этого процесса. В наличных расчетах есть правила и технологии, но мы к ним настолько привыкли, что не обращаем на них внимание.

Для безналичного платежа требуется более сложная процедура, чем для наличного. Необходимо сформулировать указание банку совершить платеж и передать его в банк плательщика. Банк его проверит, проведет по своим счетам и передаст в банк получателя. Последний проведет его по своим счетам и уведомит получателя о зачислении денег. В этот процесс входит масса сложных действий, в нем использованы сложные технологии. Чтобы платеж прошел эффективно, необходимы единообразные слаженные действия всех его участников, т.е. нужна система.

Особенности безналичных расчетов и задачи их организации в интересах экономики страны требуют создания определенной системы безналичных расчетов, которая должна обеспечивать эффективное применение этих расчетов в рыночном хозяйстве. «Система – это совокупность элементов, находящихся в отношениях и связях между собой и образующих определенную ценность, единство»<sup>1</sup>.

**«Система безналичных расчетов** в Российской Федерации представляет собой совокупность государственных законов и правил, регулирующих механизм организации расчетов в народном хозяйстве, и совокупность банковских или иных учреждений, обеспечивающих проведение платежей и контроль за их правильным осуществлением»<sup>2</sup>.

Составными **элементами системы безналичных расчетов** следует считать: принципы организации безналичных расчетов, формы расчетов, способы платежа, инструменты расчетов и соответству-

---

<sup>1</sup> Философский словарь. – М.: Политиздат, 1987. – С. 427.

<sup>2</sup> Семенюта О.Г. Деньги, кредит, банки. – С. 60.

ющий документооборот. Охарактеризуем эти элементы перед тем, как проанализировать их в контексте сделанных ранее выводов о преимущественном использовании термина «платеж», их проявлении в представлении о платежной системе, об элементах платежной системы.

**Формы расчетов** – это урегулированные законодательством способы исполнения через банк денежных обязательств предприятий и организаций<sup>1</sup>. Форма расчетов является категорией группировки расчетов по определенным признакам, чаще всего таким признаком является используемый инструмент расчетов. Этот признак используется для классификации форм расчетов в Гражданском кодексе РФ (ст. 862), который допускает следующие формы: расчеты платежными поручениями, по аккредитиву, чеками, расчеты по инкассо.

Каждая форма расчетов имеет общие, присущие ей признаки, например, вид расчетного документа, порядок документооборота, инструмент и способ платежа. Для каждой формы расчетов эти присущие ей признаки детально определены Банком России в Положении о безналичных расчетах в Российской Федерации. Часть первая этого положения полностью посвящена формам безналичных расчетов и порядку их применения в банках плательщика и получателя.

Следует отличать форму безналичных расчетов, в основе которой лежат вид расчетного документа и другие элементы системы безналичных расчетов (например, инструмент и способ платежа). В приложениях к Положению № 2-П содержится детальное описание форматов и реквизитов применяемых в нашей стране расчетных документов: платежного поручения, аккредитива, платежного требования, инкассового поручения и платежного ордера. В законодательстве говорится о понятии расчетного, а не платежного документа. Как отмечалось выше, «расчеты» представляют собой процесс подсчета денежных обязательств, и тогда расчетный документ станет основанием подсчетов, оправдательным первичным документом для бухгалтерского учета.

**Расчетный документ** – это оформленное в виде документа на бумажном носителе или в установленных случаях в виде электронного платежного документа распоряжение плательщика (клиента или

---

<sup>1</sup> Деньги, кредит, банки: Учебник / Под ред. Е.Ф. Жукова. – М.: ЮНИТИ, 1999. – С. 49.

банка) о списании денежных средств со своего счета и их перечислении на счет получателя средств; распоряжение получателя средств (взыскателя) на списание денежных средств со счета плательщика и перечисление на счет, указанный получателем средств или взыскателем (п. 2.2 Положения № 2-П).

Основная цель расчетного документа – дать четкое и правильное указание банку осуществить платеж сразу и безусловно или через определенное время и с условием. Независимо от формы каждый расчетный документ содержит некий общий единообразный набор реквизитов. В дальнейшем собственно сам платеж в недрах платежной системы проводится независимо от формы расчетного документа на основе единообразных реквизитов. Представленный в банк расчетный документ остается в нем как основание для проведения платежа.

Расчетный документ нельзя назвать инструментом платежа. Инструмент платежа – это некий объект, передаваемый участниками расчетов друг другу в качестве удостоверения совершения платежа. Для наличных расчетов инструментом платежа являются наличные деньги, передаваемые из рук плательщика в руки получателя. При вексельной форме расчетов инструментом платежа служит вексель, передаваемый плательщиком получателю. Для безналичного платежа в электронных платежных системах инструментом является файл с реквизитами платежа, передаваемый участниками платежных систем.

Существует ошибочное мнение, что банковская пластиковая карта является инструментом платежа. Банковская карта лишь используется как средство идентификации банковского счета и его владельца, как средство упрощения и ускорения создания расчетного документа – слипа. Инструментом платежа, как и в любой современной электронной платежной системе, будет файл с реквизитами платежа, записанными автоматически при формировании слипа с использованием банковской карты.

**«Способ платежа** – порядок его осуществления, определяющий последовательность и характер перечисления средств с одного счета на другой в процессе расчетов. Он включает время совершения платежа, степень его гарантированности, источник и полноту платежа, последовательность движения средств по счетам»<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Семенюта О.Г. Деньги, кредит, банки. – С. 81.

А.М. Косой считает, что «способы платежа имеют свои качественно особые характеристики в виде перевода депозитных денег, перераспределения банковского кредита, зачета взаимных требований, расчетов путем непосредственного участия в них банковских ресурсов и безналичных операций по трансформации денег»<sup>1</sup>.

В.С. Захаров под способом платежа понимает «способ списания со счетов» и выделяет пять способов платежей: с расчетных и текущих счетов предприятий, с ссудных и специальных ссудных счетов, посредством зачета взаимных требований, за счет бронирования средств, путем зачисления средств на счет поставщика до их списания со счета плательщика<sup>2</sup>.

Проанализировав эти мнения, можно определить следующие основные способы платежа: путем списания средств со счета плательщика с последующим их зачислением на счет получателя; путем зачисления средств на счета получателя с последующим их списанием со счета плательщика; с предварительным депонированием средств; за счет средств банка с последующим получением возмещения от плательщика; путем зачета взаимных требований и перечислением сальдо незачтенной суммы.

**Документооборот** представляет собой протекающий во времени процесс оформления, обработки и движения расчетных документов у поставщика, плательщика, банка в ходе совершения хозяйственной операции. Он определяется банковскими нормами и правилами, регламентирующими порядок оформления, обработки и прохождения расчетных документов при совершении расчетов.

Термин «документооборот» возник до массового использования электронных технологий, когда расчетные документы печатались на бумажных носителях и обрабатывались вручную. В то время, например, для формы расчетов платежным поручением не было различий между расчетным документом и инструментом платежа. Платежное поручение использовалось в качестве распоряжения плательщика и основания платежа не только в отношениях банк-клиент, но и в отношениях банк-банк. Для платежных систем важен документооборот на стадии отношений банк-клиент и банк-банк. Платежные

---

<sup>1</sup> Косой А.М. Управление безналичным платежным оборотом. – М.: Финансы, 1978. – С. 81.

<sup>2</sup> Захаров В.С. Банковская система и ее роль в стабилизации экономики // Деньги и кредит. – 1991. – № 3. – С. 10.

системы не определяют отношения клиент–клиент и бухгалтерские процедуры клиентов.

Внедрение электронных технологий изменило представление о документообороте. Теперь расчетный документ как объект документооборота используется только в отношениях банк-клиент в качестве основания для проведения платежа. Участники платежной системы не передают расчетный документ, как это было раньше. Передача реквизитов платежа осуществляется в виде файлов реестров платежей, отдаленно напоминающих сводное платежное поручение. Поэтому в электронных платежных системах термин «документооборот» заменяется термином «файловый обмен».

Приведа характеристики элементов системы безналичных расчетов, перейдем к анализу изменений этих элементов в платежной системе.

Термин «платежная система» вошел в обиход банковских работников во второй половине 1990-х годов, и он, по сути, заменил ранее применявшийся термин «система безналичных расчетов». Появление и широкое использование термина «платежная система» объясняется активизацией в нашей стране западных платежных систем, прежде всего карточных Visa и Europey, а также системы межбанковских коммуникаций SWIFT. В их технической документации используется именно этот термин, а не термин «система безналичных расчетов».

Приведем несколько определений платежной системы:

- совокупность правил, учреждений и технических механизмов для перевода денег<sup>1</sup>;
- набор механизмов для выполнения обязательств, принимаемых хозяйствующими субъектами при приобретении ими материальных или финансовых ресурсов<sup>2</sup>;
- набор механизмов, осуществляющий перемещение денежных фондов<sup>3</sup>;
- инструментарий, через который в денежном выражении реализуются передачи стоимостей в рамках взятых обязательств<sup>4</sup>;

---

<sup>1</sup> Платежная система: структура, управление и контроль / Под ред. Брюса Д. Саммерса. – МВФ, 1993. – С. 11.

<sup>2</sup> Там же. – С. 45.

<sup>3</sup> Долан Э. Дж., Кэмпбелл К.Д., Кэмпбелл Р. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика: Пер. с англ. / Под общ. ред. В.В. Лукашевича. – М.: Профико, 1991. – С. 16.

<sup>4</sup> Бюллетень ФРС. Т. 77: Пер. с англ. – М, 1992. – С. 7.



- совокупность адекватного программного обеспечения, линий связи, вычислительных мощностей, организаций работ, экономического и правового обеспечения для перевода денег<sup>1</sup>.

Автору в большей степени импонирует первое определение как наиболее простое и емкое, хотя все другие определения апеллируют практически к тем же смысловым конструкциям.

Сравним термины «безналичные деньги» и «платежные системы». На наш взгляд, различие между этими терминами заключается в том, что безналичные деньги представляют собой записи по банковским счетам, а платежные системы включают технические механизмы по проведению и учету этих записей. Понятие платежной системы шире и сложнее, поскольку оно включает не только объект, т.е. деньги, но и процедуры с этим объектом, и субъекты, выполняющие эти процедуры.

Напомним, что система безналичных расчетов была определена как совокупность правил и учреждений, определяющих механизм расчетов и обеспечивающих их проведение. Сравнение этой системы с платежной системой подтверждает их *тождественность, за исключением большего акцента при определении платежной системы на смысловую конструкцию «технические механизмы для перевода денег»*.

В период до массового использования электронных технологий система проведения платежа основывалась на ручной обработке и пересылке расчетных документов на бумажном носителе. Она не обеспечивала быстрого и эффективного проведения платежей, но была простой, отработанной и привычной, и ей не надо было уделять много внимания. За последние 10–15 лет технические механизмы перевода денег позволили значительно ускорить проведение платежа, сделать его эффективным на средних суммах расчетов.

В настоящее время центром платежной системы становятся программное обеспечение, компьютеры и линии связи, наиболее востребованы специалисты по информационным технологиям. На рынке представлены разнообразные технологически сложные решения по эффективному проведению платежа на различных его стадиях. К ним составлены тома технической документации и руководства для пользователя.

---

<sup>1</sup> Липис А. Электронные системы денежных расчетов. – М, 1988. – С. 10.

Повышение эффективности платежа было достигнуто за счет существенного усложнения технических механизмов его проведения. Им стали уделять повышенное внимание, что и объясняет появление соответствующей конструкции в определении платежной системы.

Важность информационных технологий еще не означает, что отпадает надобность в экономических работниках. Технологи создают инструменты ускорения платежа, обеспечивают их практическое внедрение и доведение до субъектов безналичных расчетов. На плечи банковских работников-экономистов ложится использование этих технологий, поиски путей оптимизации хозяйственной деятельности на основе новых механизмов проведения платежа.

Технические механизмы для перевода денег как составной элемент платежной системы являются, по сути, инструментами безналичных расчетов, такими же как, например, вексель. Интернет-банкинг, программный модуль «операционный день» автоматизированной банковской системы, межбанковская электронная почта SWIFT – все это инструменты проведения платежа. Для векселя также существуют свои технологии печати бланка, его заполнения, правила использования векселя в расчетах. Только эти технологии и правила проще и привычнее для экономических субъектов, чем современные электронные технологии проведения платежа. Быть может, со временем электронные технологии станут так же привычны, как сейчас технологии печати и передачи векселя.

Совокупность правил и учреждений платежной системы заимствована из прежних представлений о системе безналичных расчетов. Принципы безналичных расчетов с некоторыми технологическими дополнениями легли в основу принципов платежных систем. В платежных системах, так же как и в 1980-е годы, используются те же виды расчетных документов, те же банковские счета. Изменились технические средства, но не изменился порядок обработки документов и отражения расчетов по счетам. Ключевыми субъектами платежных систем остаются банки, каковыми они были в системе безналичных расчетов в 1980-е годы.

Для платежной системы не важна форма расчетов, поскольку при любой форме все платежи проводятся одинаково, независимо от вида расчетного документа. Более 95% платежей осуществляется на основании платежного поручения, и именно эта форма расчетов лежит в основе технических механизмов проведения платежа. Техно-

логии платежных систем допускают проведение платежа на основании аккредитива, платежного требования, чека или инкассо. Чтобы эти технологии не усложнять, для всех расчетных документов вводится единый состав обязательных реквизитов, в основе которых лежат реквизиты платежного поручения. Дополнительные реквизиты, свои для каждого вида расчетного документа, допускаются, но они не участвуют в проведении платежа, а являются основанием для его инициализации.

Платежные системы не обладают техническими механизмами для проведения расчетов посредством векселя или зачета. В соответствии с Гражданским кодексом РФ и нормативными документами Банка России эти расчеты не считаются денежными, не рассматриваются в качестве форм безналичных расчетов.

В качестве основного способа платежа как в системе безналичных расчетов в 1980-е годы, так и в платежных системах 2000-х годов, используется «перевод депозитных денег» (по А.М. Косому). Ранее и сейчас подавляющее большинство платежей проводится от остатка счета плательщика с зачислением на счет получателя после списания со счета плательщика. Даже в карточных платежных системах, где инициатором платежа будет магазин-получатель и слип фактически является платежным требованием, сам платеж проводится последовательно со счета плательщика на счет получателя.

Если банк плательщика готов провести платеж своего клиента в кредит, то сначала средства кредита зачисляются на расчетный счет и затем платеж проводится обычным порядком. Для платежной системы это будут отношения банк-клиент в рамках кредитной операции. Собственно сам платеж проводится от остатка расчетного счета плательщика и остатка корреспондентского счета банка плательщика. Способ платежа трансформируется в терминологию платежных систем в метод проведения платежа, который бывает клиринговый или валовой.

Проведенное уточнение содержания понятий безналичных расчетов и платежных систем позволяет сделать следующие выводы (табл. 1).

В безналичных расчетах деньги выполняют функцию средства платежа. Банки сосредоточились исключительно на повышении эффективности денежных расчетов и устранились от контроля за

соответствующими товарными потоками, банковские специалисты и их клиенты стали более часто употреблять термин «платеж» вместо термина «расчет», что указывает на тенденцию замены термина «система безналичных расчетов» термином «платежная система».

Т а б л и ц а 1

**Соотношение понятий системы безналичных расчетов  
и платежной системы**

Элемент системы	Прежнее значение	Изменение значения
Субъекты	Коммерческие, расчетные и центральные банки	Коммерческие, расчетные и центральные банки + специализированные компании, например, процессинговая или автоматизации
Формы расчетов	Способ подачи распоряжения о проведении платежа, определяемый видом расчетного документа	Снижение значимости различий в видах расчетных документов, за счет стандартизации реквизитов на основе платежного поручения
Способы платежа	Порядок списания и зачисления денег по счетам участников расчетов	Единообразное проведение платежа по счетам клиентов простым переводом денег; акцент на проведение платежа по межбанковским корреспондентским счетам в соответствии с методом перевода денег
Инструменты расчетов	Предмет процедур передачи участниками расчетов, например, расчетный документ	Файл с единообразными реквизитами платежа
Документооборот	Процедура передачи участниками расчетов инструмента расчетов, например, расчетного документа	Электронный файловый обмен единообразными реквизитами платежа

**Вывод:** упрощение состава и сути элементов:

формы расчетов + способы платежа + инструменты расчетов + документооборот → простой перевод денег на основе стандартных унифицированных реквизитов на электронном носителе в рамках электронного файлового обмена.

**Система безналичных расчетов** определяется как совокупность правил и учреждений, формирующих механизм безналичных расчетов и обеспечивающих их проведение.

**Платежная система** представляет собой совокупность правил, учреждений и технических механизмов для перевода денег. Эти определения показывают некоторую тождественность, преемственность данных понятий.

Основное различие между этими понятиями заключается в большем внимании во втором из них к технической стороне перевода денег, поскольку в 1990-е годы информационные технологии стали основой существенного повышения эффективности безналичных расчетов. Различия в этих двух понятиях более четко проявляются в трансформации под действием информационных технологий соответствующих элементов.

Трансформация системы безналичных расчетов в платежную систему под действием факторов:

- сужение роли банков до простого проведения платежа и уход банков от контроля за товарными потоками;
- функционирование денег в безналичных расчетах как средства платежа, а не средства обращения;
- лингвистически более частое употребление термина «платеж», чем «расчет»;
- новации на основе электронных технологий и реинжиниринг системы безналичных расчетов.

В качестве элементов системы безналичных расчетов выделяют: принципы и формы расчетов, способы платежа, инструменты расчетов и документооборот.

Форма расчетов определяет способ подачи в банк распоряжения в виде расчетного документа о проведении платежа, и вид расчетного документа служит ключевым признаком формы расчетов. Ключевой характеристикой способа платежа является порядок списания и зачисления денег по счетам участников расчетов. Инструментом платежа правильно считать предмет, передаваемый участниками расчетов в процессе проведения платежа, например, наличные, вексель или расчетный документ. Процедура передачи инструмента платежа его субъектами в процессе проведения платежа устанавливается документооборотом.

Несмотря на существенные изменения технологий, правила и субъекты платежных систем во многом остались теми же, что и были до применения электронных систем безналичных расчетов.

Технологии платежных систем основываются на самой простой и массовой форме расчетов – посредством платежного поручения. Допускается проведение платежа на основании других видов расчетных документов, но по единообразным реквизитам, как в платежном поручении.

Из всех способов платежа платежные системы признают только перевод депозитных денег. Вместо термина «способ платежа» все больше употребляется термин «метод перевода денег», например, валовой или клиринговый.

Инструментом платежа вместо расчетного документа теперь является файл с набором платежных реквизитов, передаваемый участниками платежной системы. Участники и клиенты платежной системы полностью уходят от бумажного носителя инструмента платежа, и место документооборота в качестве элемента платежной системы занял электронный файловый обмен.

Таким образом, понятие платежной системы по отношению к понятию системы безналичных расчетов не является принципиально новым, не входит в него составным элементом и не включает его в состав своих элементов. Формирование и актуальность этих двух понятий относятся к разным общественно-экономическим и технологическим эпохам. Отношение между ними носит характер преемственности, а ключевые различия на уровне составных элементов сложились под действием информационных технологий.

## **1.2. Характеристики платежных систем с позиции их эффективности**

Уточнение терминологии в координатах «безналичные расчеты – платежные системы» вскрыло самый первый пласт знаний. Этих знаний достаточно для пользовательского представления, но не для изучения внутренних экономических основ платежных систем.

На рынке работает множество различных платежных систем. Перечислим самые известные из них: платежная система Банка России, системы крупных коммерческих отечественных и зарубежных банков, системы Cheeps и Free Wire, система SWIFT, системы Visa и Europey, Сберкарта, Union-card, Золотая корона, Western Union, Money Gran, система приема коммунальных платежей Сбербанка России, системы Webmoney, PayCash, CyberPlat, Assist.

Наиболее распространено пользовательское деление платежных систем на межбанковские, карточные, переводов без открытия счета, электронных денег. Это деление не подходит для профессионального анализа, поскольку в нем нет обобщающего фактора. Так, первая система определяется по одному из субъектов платежной системы, вторая – по инструменту упрощения акцепта плательщика, третья – по ключевой технологии, четвертая – по форме материального носителя денег. Да и вообще одна классификация по одному фактору не может передать всего многообразия и сложности платежных систем.

Возникает проблема короткого и емкого представления различных систем в единой системе координат как основы их сравнительного анализа и выявления наиболее эффективных решений.

Обычно оперируют следующими характеристиками платежных систем: оптовая, розничная, валовая, клиринговая, день в день, рейс, в режиме on-line, кредитовый перевод и дебетовый перевод.

По статистике Федеральной резервной системы на платежи более 1 тыс. долл. приходится лишь 5% их общего числа, тогда как по стоимости эти платежи составляют 88% всего платежного оборота.

Официальные документы Банка России и Банка международных расчетов не содержат *определений оптовой или розничной платежной системы*. Системы межбанковских расчетов национальных центральных банков, крупных отечественных и международных банков – это оптовые системы. Системы на основе пластиковых карт, переводов без открытия счета, электронных денег – розничные. Ключевым различием между ними является фактор эффективной суммы платежа, т.е. когда риски и издержки платежа приемлемы для перевода той или иной суммы.

Для крупных платежей в сравнении с мелкими более важны четкость и безошибочность всех процедур системы. При этом клиенты заинтересованы в максимально быстрой скорости, более актуальны и сложны средства обеспечения безопасности. Повышенные системные требования определяют большие издержки и тарифы. Поэтому в понимании клиентов эффективным может быть проведение только крупных платежей.

Участники небольших сделок готовы получить гарантии проведения платежа и не ждать его завершения. Межбанковские расчеты розничных систем осуществляются через оптовые системы, что указывает на подчиненность розничных систем. Последние ис-

ключают индивидуальную обработку и экономят на скорости проведения клиентских платежей. Они несут меньшие издержки и берут с клиентов меньшие комиссионные.

Оптовые платежные системы создаются или контролируются центральными банками, строго регламентируются национальным законодательством, поскольку сбои в межбанковских расчетах могут парализовать всю экономику страны, нарушить ее экономическую безопасность. Оптовые платежные системы лишь в единичных случаях переходят национальные границы, например, при использовании систем SWIFT и Target. Во многих странах создана только одна оптовая платежная система, исключение составляют Германия, где таких систем две, и США, где их насчитывается три. Поэтому в большинстве стран эти системы не конкурируют друг с другом.

Розничные платежные системы в большом количестве представлены в каждой экономически развитой стране. Они в меньшей степени регулируются законодательством и контролируются государством, в основном они принадлежат частным организациям. Эти системы занимают различные рыночные ниши, находятся на разных стадиях жизненного цикла и принадлежат к различным технологическим эпохам. По своему значению для экономики только несколько крупнейших розничных систем, в основном карточных, сопоставимы с национальными оптовыми платежными системами.

В Глоссарии Банка международных расчетов установлено, что *система на основе клиринга* (нетто-расчетов, отложенных расчетов на чистой основе) проводит платежи между участниками путем взаимного зачета платежей и межбанковского перевода конечного расчетного сальдо. *Система валовых расчетов в режиме реального времени* (ВРРВ) определяется так же, как платежная система, в которой обработка и расчет осуществляются в режиме реального времени без задержки и на валовой основе одна операция за другой<sup>1</sup>.

Валовые расчеты присущи большинству национальных оптовых платежных систем, таким как Федеральная резервная система США, Бундес банк в Германии и Национальный банк Украины. На валовой основе передает платежные документы система межбанковских ком-

---

<sup>1</sup> Вестник Банка России. – 2002. – № 11. – С. 98.



муникаций SWIFT. Внутрибанковские расчеты крупных российских банков также строятся на валовой основе.

Клиринговые методы перевода денег присущи в основном розничным системам и оптовым системам старого поколения. На основе клиринга совершаются межбанковские расчеты в карточных системах и в системах быстрых переводов без открытия счета, в рамках многорейсовой системы и системы межрегиональных расчетов Банка России.

Для четкого и быстрого проведения платежа в оптовых системах необходимы индивидуальное проведение каждого платежа и использование расширенной выписки по корреспондентским счетам со всеми необходимыми для быстрого окончательного проведения платежа реквизитами.

Платеж в клиринговых системах проводится индивидуально только по счетам клиентов. Расчеты между банками осуществляются одним платежом обычно один раз в день в виде сальдо входящих и исходящих платежей. Межбанковский платеж детализируется в процессе обмена реестрами клиентских платежей.

Для эффективного клиринга концентрация расчетов необходима в едином расчетном центре и желательна во времени. Чем выше концентрация расчетов, тем с большей вероятностью входящие платежи для каждого конкретного банка будут равны исходящим, сальдо будет близко к нулевому, и банкам для завершения расчетов потребуется немного реальных денег.

Платежи на валовой основе обычно проводятся индивидуально и сразу по получении платежных инструкций. В валовых расчетах неплатежи будут обнаружены быстрее, чем в клиринговых, у участников будет больше времени для принятия адекватных мер и не будет запущен мультипликатор неплатежей. Поэтому считается, что валовые расчеты в меньшей степени подвержены системному риску, чем клиринговые.

Индивидуальное проведение каждого клиентского платежа по корреспондентским счетам банков до массового внедрения электронных технологий было дорогим. Клиринговые системы за счет пакетного проведения клиентских платежей экономили на коммуникациях и вычислительных мощностях и потому несли меньшие издержки. К середине 1990-х годов внедрение электронных технологий позволило практически полностью устранить ручную обработку и бумажный документооборот. Валовые системы смогли снизить свои издержки почти до уровня клиринговых.

Различные платежные системы проводят платежи в реальном времени (on-line), за несколько часов в рамках многорейсовой системы расчетов, день в день или в течение нескольких дней. В Глоссарии Банка международных расчетов приведены определения сроков проведения платежа. **Проведение платежа в режиме реального времени** – обработка платежных поручений по отдельности в момент поступления, а не в какой-то момент позднее. **Расчеты день в день** (ежедневные расчеты) – завершение расчета по всем принятым для расчета платежам в день валютирования.

Время проведения платежа можно понимать в широком смысле – от подачи платежного документа в банк плательщика до представления плательщику и получателю выписок по счетам с проведенным платежом. Или в узком смысле – как время на проведение платежа по корреспондентским счетам банков без учета времени взаимодействия с клиентами. Время на формирование платежного документа, на отражение платежа в бухгалтерском учете плательщика и получателя обычно остается за рамками декларируемых платежными системами сроков.

Некоторые российские банки проводят внутрибанковские платежи в реальном времени, используя системы с высочайшей степенью автоматизации и единые программно-технические средства. Так, снятие наличных в банкомате банка-эмитента сразу отражается по счету владельца банковской карты. Или если плательщик и получатель обслуживаются в одном офисе банка, то операционист сделает прямую проводку со счета плательщика на счет получателя сразу при представлении платежного поручения.

Скорость проведения платежа через несколько участников системы ограничивается не только степенью автоматизации банковских систем, но и удаленностью друг от друга участников расчетов, пропускной способностью каналов связи и быстродействием их компьютеров. Например, система SWIFT, несмотря на ее передовые технологии, гарантирует проведение платежа не быстрее чем за 30 мин: платеж пройдет между банками разных регионов за 10 мин, еще столько же времени потребуется на проведение платежа в банках-участниках.

**В рамках многорейсовой системы расчетов** Банка России существуют пять сеансов проведения платежей в течение дня. За один день платеж может пройти через цепочку хозяйственных связей четырех предприятий, если все они будут клиентами банков одного региона. Многорейсовая система Банка России является про-

межуточным этапом развития платежных технологий от платежей день в день к платежам в реальном времени.

Платежи день в день проводятся в большинстве межрегиональных и международных платежных систем, созданных к началу 1990-х годов. Платежи за несколько дней для предприятий считаются неприемлемыми и практически не сохранились. Розничные платежные системы отстают в скорости проведения платежей от оптовых систем. Так, карточные платежные системы в реальном времени проводят только авторизацию, сам платеж осуществляется по счетам плательщика и получателя в течение нескольких дней.

При платежах день в день проще управлять ликвидностью корреспондентского счета банка, концентрация платежей по времени обеспечивает их проведение за счет встречных поступлений на клиринговой основе. При расчетах в реальном времени корреспондентский счет активно меняется в течение дня, усложняются процедуры управления ликвидностью. Расчеты день в день обеспечивают стабильные остатки на счетах банков и возможность зарабатывать на размещении устойчивых остатков в кредиты. При переходе на расчеты в реальном времени существенно снижаются устойчивые остатки и доходы от кредитования.

Глоссарий Банка международных расчетов дает следующие определения кредитовому и дебетовому переводам. *Кредитовый перевод* осуществляется на основе подтвержденного плательщиком платежного поручения, инструктирующего ведущий счет плательщика институт как перевести средства со счета плательщика на счет названного бенефициара. При *дебетовом переводе* инструменты дебетовых переводов (например, чеки), выданные и подтвержденные плательщиком, переправляются из финансового института бенефициара в финансовый институт плательщика и приводят к дебетованию счета последнего.

Различия между кредитовым и дебетовым переводами заключаются в порядке передачи в банк плательщика указания провести платеж: от плательщика в его банк или от плательщика через получателя и банк получателя в банк плательщика.

Указание провести платеж будет исполнено независимо от способа его подачи в соответствии с общими принципами и в рамках единых процедур проведения платежа. Независимо от способа подачи указания участники расчетов сначала удостоверятся в наличии на счете необходимой суммы и зафиксируют на платеж-

ном документе акцепт плательщика. Вначале деньги списываются со счета плательщика и корреспондентского счета банка плательщика, а затем зачисляются на корреспондентский счет банка получателя и счет получателя.

При кредитовом переводе платежные документы с акцептом плательщика напрямую поступают и хранятся в банке плательщика. В оптовых системах используются преимущественно кредитовые переводы. Частые необоснованные списания по крупным суммам могут привести к огромным потерям и банкротству платежных систем. В оптовых системах допускаются дебетовые переводы на основе платежного требования, аккредитива или инкассо. Однако эти формы расчетов формируют не более 5% платежей, платежные документы в любом случае поступают и хранятся в банке плательщика.

Дебетовый перевод дает больше гарантий получателю, поскольку именно получатель формирует платежный документ, акцептует его у плательщика и представляет его в банк. Нельзя говорить о большем удобстве получателя, поскольку он, а не плательщик, несет на себе бремя общения с банком. Дебетовый перевод имеет более сложные процедуры, чем кредитовый, поскольку необходимо не только эффективно провести платеж от плательщика получателю, но и предварительно обеспечить быструю передачу платежного документа от получателя в банк плательщика.

В карточных системах в большинстве случаев плательщиком выступают физические лица, а получателями – предприятия торговли. Оформляя платеж за покупку, магазин должен быть уверен в его исполнении. Поэтому магазин не только получает от покупателя требования платежа, но и сам представляет эти требования в банк-участник. Банкам проще принимать требования платежа от сотен магазинов, чем исполнять платежные инструкции десятков тысяч физических лиц. Технические средства первичной обработки платежей дешевле устанавливать в магазинах, где высока концентрация сделок, а не раздавать их физическим лицам.

При дебетовом переводе в карточных системах подлинник платежного документа с акцептом плательщика остается в банке получателя. Банк плательщика списывает средства со счета своего клиента на основе требования платежной системы. Плательщик может выразить свое несогласие со списаниями, в таком случае потребуются длительная процедура урегулирования конфликта.

Основные характеристики платежных систем приведены в табл. 2.

Т а б л и ц а 2

Основные характеристики платежных систем

Фактор классификации	Классификация	Преимущества	Недостатки
Эффективная сумма перевода денег	Оптовая	Большие технологичность и безопасность, меньшие риски	Большие издержки и комиссионные
	Розничная	Меньшие издержки	Меньшая безопасность и большие риски
Метод перевода денег	Клиринговый	Минимум денег на корреспондентском счете, проще управление ликвидностью, меньшие издержки	Невозможность быстрого платежа и системные риски
	Валовой	Возможность быстрого платежа и меньшие системные риски	Максимум денег на корреспондентском счете, сложнее управление ликвидностью и большие издержки
Время перевода денег	В режиме реального времени	Предпочтительность для клиентов	Высокие требования к технологиям и большие издержки
	Несколько часов День в день Несколько дней	Меньшие издержки	Меньшая востребованность клиентами
Способ представления в банк платежной инструкции	Кредитовый перевод	Простой документооборот и меньшие издержки	Отсутствие гарантии получателю
	Дебетовый перевод	Наличие гарантий получателя	Сложный документооборот и большие издержки

Клиенты требуют снижения издержек платежа: максимальное ускорение платежа, снижение рисков и комиссий.

Снижение издержек платежа достигается следующим сочетанием характеристик платежных систем:

**оптовые** (как более технологичные и безопасные) + **валовые** (как обеспечивающие быстрый расчет и меньшие риски) + **реальное время** платежа (как максимально быстрое) + **дебетовый перевод** (как наиболее простой и с меньшими издержками).

В наибольшей степени эти тенденции проявляются в системах валовых расчетов центральных банков в реальном времени.

Платежная система представляет собой сложный механизм, поэтому она должна основываться на четких **принципах**. Разработке их уделяется повышенное внимание, они обязательно учитываются в законодательстве и в правилах различных платежных систем. Важность принципов подтверждается тем вниманием, которое уделяется им Комитетом по платежным и расчетным системам банка международных расчетов<sup>1</sup>.

Российские экономисты также уделяют повышенное внимание этим принципам. Однако имеется разница в подходах к их формулировке, объясняемая прежде всего временем их разработки. Отечественные экономисты актуализировали и уточнили принципы в начале 1990-х годов применительно к безналичным расчетам. С тех пор организация и технологии платежных систем существенно изменились, изменились и акценты в формулировках принципов.

Разработанные ими принципы:

- 1.1) правовой режим осуществления платежей;
- 1.2) осуществление платежей исключительно по банковским счетам;
- 1.3) экономическая самостоятельность хозяйствующих субъектов при выборе форм расчетов;
- 1.4) наличие акцепта плательщика;
- 1.5) осуществление платежа от остатка счета;
- 1.6) зачисление средств на счет получателя только после их списания со счета плательщика;
- 1.7) срочность платежа;
- 1.8) контроль широкого круга субъектов платежа за платежной системой;

---

<sup>1</sup> Вестник Банка России. – 2000. – № 37; 2002. – № 11.

1.9) имущественная ответственность субъектов платежа за его надлежащее проведение.

Основные принципы в формулировках банка международных расчетов:

2.1. Необходимо иметь полную и детальную правовую базу работы системы.

2.2. Правила и процедуры системы должны давать субъектам четкое представление о принимаемых ими рисках.

2.3. Система должна иметь четкие процедуры управления рисками.

2.4. Система должна обеспечивать максимально быстрый окончательный расчет.

2.5. Система должна быть способной своевременно завершить расчеты в случае недееспособности ее крупнейшего участника.

2.6. Активы, используемые для расчета, предпочтительно должны быть требованиями к центральному банку.

2.7. Система должна обеспечивать высокую степень безопасности и операционной надежности.

2.8. Средства осуществления платежей должны быть практичными для пользователей и эффективными для экономики.

2.9. Система должна иметь объективные и публичные критерии участия.

2.10. Управление системой должно быть эффективным, подотчетным и транспарентным для всех субъектов платежа.

В формулировках принципов Банка международных расчетов бóльший уклон сделан на технологии платежных систем, в определениях отечественных экономистов – на сущностные черты безналичных расчетов. Несмотря на несколько различный подход, в составе и изложении принципов наблюдается много общего. Бóльшая актуальность и разработанность принципов платежных систем Банком международных расчетов не являются основанием для отказа от представлений отечественной экономической школы. Необходимы критический анализ обоих подходов к изложению принципов и выработка формулировок с учетом представлений двух экономических школ.

Очевидна идентичность первого и последнего принципов. Остальные принципы вполне способны дополнить друг друга и сделать изложение основ безналичных платежей более полным, всесторонним. Сравнительный анализ принципов приведен в табл. 3.

Таблица 3

**Сравнительный анализ принципов безналичных расчетов  
и принципов платежных систем**

Принципы безналичных расчетов	Принципы платежных систем	Сочетание принципов
1.1. Правовой режим	2.1. Правовой режим	3.1. Правовой режим
1.2. Банковский счет 1.5. Платеж от остатка счета 1.6. Зачисление средств после списания	2.6. Платежи по счетам в центральном банке	3.2. Принципы от сущности безналичных денег: проведение платежа по банковским счетам от остатка, зачисление после списания
	2.2. Информирование субъектов о рисках 2.3. Управление рисками 2.5. Устойчивость к системным рискам	3.3. Минимизация риска: проведение платежа валовым методом, по счетам в центральном банке
1.8. Контроль 1.9. Имущественная ответственность	2.9. Управление со стороны всех субъектов	3.4. Контроль, управление и ответственность всех субъектов систем
	2.7. Безопасность и операционная надежность	3.5. Безопасность и операционная надежность
1.7. Срочность	2.4. Максимально быстрое проведение платежа	3.6. Максимально быстрое проведение платежа
1.3. Выбор форм расчетов	2.8. Практичные и эффективные средства платежей	3.7. Возможность выбора элементов платежной системы на основе их экономической эффективности
1.4. Акцепт плательщика		3.8. Акцепт плательщика, в том числе подтверждение выбора
	2.10. Критерии участия	3.9. Критерии участия

С учетом представленных двух экономических школ можно сформулировать единые принципы.

3.1. *Механизм платежа должен учитывать сущность безналичных денег.* Средства для расчетов должны быть требованиями к цент-



ральному банку, иные средства будут нести кредитный риск или риск ликвидности. Платежи должны проводиться по банковским счетам, так как коммерческие банки являются традиционными, профессиональными участниками, поднадзорными центральному банку. Платежи должны проводиться от остатка счета плательщика списанием с него и последующим зачислением на счет получателя.

3.2. *Платежная система должна функционировать по четким правилам.* Первый уровень правил формирует государственные законы, определяющие ключевые принципы и механизмы безналичных расчетов. Второй уровень – это нормативные документы центрального банка, детализирующие законы, обеспечивающие толкование правил системы и максимально полное внесудебное разрешение конфликтов. Третий уровень представлен правилами работы самих систем. Четвертый уровень – это договорное оформление отношений между всеми субъектами системы.

3.3. *Минимизация риска.* Субъекты платежа должны четко представлять особенности платежного механизма системы, его подверженность всевозможным рискам. Необходимы ограничения рисков, системы их мониторинга, автоматического отсека участников с чрезмерными рисками. Ответственность субъектов платежа в дополнение к их правам и обязанностям должна быть определена правилами системы. Тарифная политика системы должна стимулировать участников не приближаться к ограничениям по технологиям и рискам.

3.4. *Контроль, управление системой и рисками, ответственность со стороны всех субъектов адекватны их функциям.* Системы способны повлиять на широкое финансовое и экономическое сообщество. Руководство системы должно быть подотчетно не только собственникам, но и широкому кругу ее клиентов. Все заинтересованные стороны должны знать о механизмах принятия решений, и эти решения оперативно должны доводиться до всех участников и клиентов. Среди санкций должны быть такие меры, как исключение из числа субъектов системы вплоть до банкротства.

3.5. *Система должна иметь максимальную безопасность и операционную надежность.* Она должна иметь запасные процедуры для своевременного завершения обработки платежей, высокую степень операционной гибкости. Каналы дублирования и дополнительные меры безопасности повышают издержки и тарифы системы, поэтому необходимо находить баланс между рисками и издержками. Издерж-

ки могут быть оправданны в значимых системах, с большим числом клиентов. Надежность системы будет способствовать дополнительному притоку клиентов.

*3.6. Проведение платежа должно быть максимально быстрым.* Быстрая обработка платежа сразу же после его представления позволяет не допускать чрезмерной концентрации платежей во времени, снижать тем самым риски. Большинство систем внедрило или готовится к внедрению расчетов в режиме реального времени, а современные электронные технологии позволяют устанавливать минимальные комиссионные. Система должна иметь механизмы поддержания внутри дневной ликвидности своих участников, чтобы возможность платежа в режиме реального времени не только декларировалась, но и могла быть осуществлена на практике.

*3.7. Субъекты платежа должны иметь право выбора систем, банков и форм расчетов, адекватно современным технологиям и особенностям сделок на товарных и финансовых рынках.* Клиенты могут выбирать между различными участниками и их конкретными офисами, участники одновременно работают с несколькими системами. Системы должны предоставлять клиентам возможность использовать все формы расчетов. Клиенты должны быть информированы о праве выбора, осуществлять выбор исходя из своих потребностей и особенностей сделок. Технологии и процедуры систем должны соответствовать особенностям хозяйственных операций клиентов. Системы должны быть гибкими к внедрению новых платежных технологий, к изменению потребностей и распределению клиентов.

*3.8. Выбор субъекта четко должен подтверждаться его согласием.* Первой стадией акцепта является подписание типового публичного договора участника или клиента системы, означающего согласие с ее правилами и процедурами. На второй стадии подписывается каждый конкретный платеж, подтверждающий его собственную инициализацию и защищающий участников от ненужных конфликтов. Система должна иметь механизмы безакцептного списания средств с участника или клиента, заранее известные ее субъектам и находящиеся в правовом поле системы.

*3.9. Система должна иметь объективные и публичные критерии допуска субъектов.* Критерии доступа должны поощрять конкуренцию среди участников, содействуя повышению эффективности и снижению стоимости платежных услуг. Поощрение конку-

ренции сопровождается защитой системы от участников с чрезмерными рисками. Ограничения доступа основываются на объективных критериях, четко излагаются в правовых нормах и являются открытыми. Правила системы содержат процедуры вывода участника из системы по его собственному желанию или решению системы.

Характеристики платежных систем будут неполными без представления субъектов. К ним относятся: оператор, расчетный банк, банк-участник, пользователь и разработчик.

Глоссарий Банка международных расчетов выделяет следующих субъектов платежной системы: клиента, участника и расчетный институт. **Клиент** определяется как пользователь платежных услуг, не имеющий прямых отношений с оператором системы. Это обычно клиент участника платежной системы или другого финансового посредника. **Участник** – это сторона, идентифицированная правилами платежной системы как имеющая право осуществлять обмен и расчет платежей через систему с другими участниками прямо или опосредованно. **Расчетный институт** – это институт, через чьи учетные книги проводятся переводы между участниками, имеющие целью осуществить расчет в рамках данной расчетной системы.

Глоссарий ссылается на оператора платежной системы, но не раскрывает его сущности. Усложнение и первостепенная важность технологий выдвигают в качестве нового важного субъекта платежных систем – разработчика. Поэтому, *помимо раскрытия и уточнения роли классических субъектов, необходимо восполнить пробел в представлении новых субъектов платежной системы.*

Платежной системе необходим единый орган надзора за правильным выполнением всеми участниками правил и процедур системы, а также порядка разрешения конфликтов. Необходимо консолидированно отстаивать интересы участников системы перед разработчиками, другими платежными системами и государством. Реализация всех этих функций находится в компетенции **оператора платежной системы.**

Платеж проводится быстрее, если вместо множества горизонтальных корреспондентских отношений банки работают с единым центром обработки межбанковских расчетов. Эффективнее поддерживать ликвидность одного корреспондентского счета, чем расплывать средства в случае горизонтальной организации корреспондентских отношений. Поэтому обязательным участником платежной системы является расчетный институт.

В оптовых платежных системах в качестве оператора и одновременно расчетного института выступает центральный банк. В розничных платежных системах операторами могут быть негосударственные межбанковские ассоциации. Однако центральный банк в любом случае занимает ключевую позицию в контроле либо регулировании платежных систем.

Он отвечает за организацию и стабильность денежного обращения, эффективность и стабильность работы банковской системы. Эти функции центрального банка определяют его главенствующую роль в платежных системах. Например, платежная система Банка России проводит больше половины всех платежей, является ключевой для экономической безопасности страны. В Казахстане центральный банк также контролирует национальную карточную систему, которая завоевала лучшие позиции на местном рынке по сравнению с международными карточными системами.

Участниками платежных систем в основном являются коммерческие банки. Операторам систем накладно самостоятельно развивать точки продаж своих услуг. Каждой платежной системе в отдельности не удастся столь полно охватить клиентов, как это делает совокупность коммерческих банков. Без всеобщего охвата платежные услуги менее удобны и недостаточно востребованы клиентами. Множество банков-участников формирует конкуренцию в обслуживании клиентов. Банки могут быть участниками нескольких платежных систем, конкурируя между собой.

Операторы готовы делиться функциями и доходами с участниками. В качестве примеров такого разделения можно привести Банк России, ассоциации Visa или Euroreу, с одной стороны, и российские коммерческие банки – с другой. Возможно, неудачи систем электронных денег связаны со стремлением самостоятельно продвигать свои услуги и с отсутствием консенсуса и посредничества коммерческих банков.

Основу средств дистанционного доступа к банковскому счету и проведения платежа среди банков-участников платежных систем составляют электронные технологии. Когда использовались бумажные документы и их ручная обработка, банки самостоятельно определяли процедуры проведения платежа. В электронных системах технологии настолько сложны, что руководителям банков необходимо привлекать профессиональных программистов к созданию технологий проведения платежа. Поэтому в качестве субъектов платежных сис-

тем следует выделять компании разработчиков программного обеспечения, которые функционируют обособленно от операторов систем, расчетных институтов и банков-участников.

Разделение функций разработчика и оператора создало конкурентную основу для совершенствования систем, поскольку разработчиков может быть несколько и из их решений можно выбирать лучшее. Платежная система может быть одна и из-за своего монопольного положения не участвовать в конкурентной борьбе за клиента и не иметь стимулов к развитию. Тогда конкуренция переносится в сегмент разработчиков электронных технологий.

Результаты анализа субъектов и их основных функций обобщены в табл. 4.

Т а б л и ц а 4

Субъекты платежных систем и их функции

Субъекты	Функции	Преимущества выделения новых субъектов
<b>Традиционные</b> Расчетный банк	Проведение расчетов по счетам банков-участников	
Банк-участник	Продажа платежных услуг клиентам: поддержание сети офисов, работа с клиентом, первичная обработка поручений клиента, предоставление клиенту отчетов по проведенным платежам	Повышение эффективности, снижение издержек за счет углубления специализации
Клиент	Использование платежных услуг и взаимодействие с банком-участником	
<b>Новые</b> Оператор	Разработка и контроль за едиными стандартами, допуск в участники, разрешение конфликтов	Освобождение от текущей операционной работы и рисков расчетного банка
Разработчик	Разработка, внедрение и сервисное обслуживание программного обеспечения	Конкуренция и развитие технологий платежных систем

Анализ основных характеристик платежных систем и тенденций их изменения, поиски оптимальных сочетаний с позиций конкурентоспособности и эффективности позволяют сделать следующие выводы.

К оптовым относят системы расчетов центральных и коммерческих банков; к розничным – карточные системы, системы переводов без открытия счета, системы электронных денег. Различие между ними заключается в эффективной сумме платежа, определяемой сочетанием рисков и издержек платежа.

Платежная система на основе клиринга проводит платеж по банковским корреспондентским счетам в виде расчетного сальдо взаимного зачета платежей; система валовых расчетов каждый платеж проводит индивидуально.

В реальном времени платежи проводятся сразу в момент поступления платежных инструкций, в расчетах день в день – в течение дня поступления инструкций.

Различия между кредитовым и дебетовым переводами заключаются в процедуре передачи от плательщика в банк плательщика платежной инструкции: напрямую или через получателя.

В оптовых платежных системах используются более совершенные, безопасные и одновременно дорогие технологии. Благодаря автоматизации их процедур сокращаются издержки, снижается порог эффективной суммы платежа и данные системы вторгаются в сегмент розничных платежей.

Валовые расчеты обеспечивают большую скорость платежа и меньшие системные риски. Добиться кардинального ускорения платежа в клиринговых системах не удастся. Последние теряют свои позиции: в проведении средних платежей их теснят системы валовых расчетов, в небольших платежах по-прежнему сильны позиции наличных.

Очевидны тенденция ускорения платежа, требование режима реального времени в расчетах между предприятиями. Следующим этапом ожидается требование ускорения платежа по средним суммам в расчетах между предприятиями и физическими лицами.

Кредитовый перевод проще, он обеспечивает большую скорость и меньшие издержки платежа, чем дебетовый. Дебетовые переводы проигрывают, несмотря на большие гарантии для получателя, даже в сегменте платежей физических лиц в пользу торгующих организаций.

Таким образом, критический анализ различных характеристик платежных систем и практика их использования свидетельствуют о перспективности комбинации оптовых систем, валового метода проведения платежа в режиме реального времени и кредитового перевода.

Автором предложена формулировка единых принципов, основанная на принципах безналичных расчетов в изложении отечественных экономистов и уточняющих принципах платежных систем, определенных западными экономистами.

Были выделены следующие принципы платежных систем: сущностные, правового режима, минимизации рисков, контроля и управления со стороны всех субъектов, безопасность и операционная надежность, максимально быстрое проведение платежа, возможность выбора, акцепт, критерии участия и имущественная ответственность.

По сравнению с системой безналичных расчетов, где было три субъекта (клиент, банк-участник и центральный банк) в платежной системе количество субъектов увеличивается. Появляются расчетный банк и оператор системы, которые забирают часть функций центрального банка. За проведение межбанковских расчетов теперь отвечает расчетный банк. Разработку правил и процедур, надзор за их выполнением, разрешение конфликтов осуществляет оператор системы. Он передает на аутсерсинг, создание, внедрение и первичную поддержку программного обеспечения специализированной компании программистов.

Новое распределение функций усиливает специализацию, устраняет конфликты интересов между субъектами, поощряет конкуренцию, а значит, и развитие технологий.

Конкуренция между различными платежными системами поощряется, когда один коммерческий банк может быть участником нескольких систем в сочетании с единоначалием в рамках каждой системы с одним оператором. Кроме того, поощряется конкуренция между поставщиками программных продуктов, поскольку для каждой системы и для каждого участника их может быть несколько.

### **1.3. Новые явления в безналичных расчетах в условиях переходной экономики России**

За последние 12–15 лет в организации и технологиях безналичных расчетов в нашей стране наблюдались кардинальные изменения.

Напомним, что в конце 1980-х годов платежи проводились минимум за неделю, использовались преимущественно бумажные носители.

Сейчас безналичные расчеты между предприятиями проводятся за несколько часов, электронные технологии в основном вытеснили бумажный документооборот и ручной труд. Платежные системы стали настолько эффективно проводить платежи предприятий, что ушли в прошлое такие негативные явления денежного оборота, как неплатежи, бартер, квазиденежные расчеты. Рынок платежных услуг для населения (пластиковые карты, быстрые переводы) прошел этап становления и наращивает свои объемы.

Несмотря на очевидные технологические новации и значительное повышение эффективности платежа, рано говорить о качественно новом состоянии денежного оборота. Платежные системы пока в основном отвоевали тот сегмент рынка, который был потерян в начале 1990-х годов, т.е. платежи предприятий. Платежи предприятий населению по заработной плате проводятся безналичными деньгами не более чем на 10%, покупки населения – не более чем на 1%.

У некоторых специалистов закрадываются сомнения о возможности на данном этапе технологического развития платежных систем эффективного проведения средних платежей, в том числе с участием населения. Возникает проблема в выработке стратегии развития банков и платежных систем, государственной экономической политики. Быть может, не стоит тратить усилия на массовое продвижение технологий и услуг в сегмент средних платежей, или все же существующие и пока не получившие массового распространения технологии способны породить революционные изменения в структуре денежного оборота.

Для ответа на вопрос о возможности в ближайшие годы массового перевода в безналичный денежный оборот средних платежей обратимся к новейшей истории платежных систем. Выявим основные факторы развития рынка платежных услуг нашей страны в 1990-е годы. Затем проанализируем насколько исчерпалась действенность этих факторов, в какой степени доведены до совершенства и получили массовое распространение новые технологии платежных систем.

При изучении работы платежных систем и банков в нашей стране в 1990-е годы необходимо рассмотреть институциональные измене-



ния в организации экономики и банковского дела, влияние зарубежных платежных систем на наш рынок платежных услуг и на его отечественных субъектов, сфокусировать внимание на основных технологических новациях.

В прежней экономической системе ориентация была на крупные предприятия. В начале 2002 г. в нашей стране действовало более 3 млн предприятий и предпринимателей, тогда как в конце 1980-х годов предприятий было на порядок меньше. Значительно увеличилось число посредников при каждом крупном предприятии, многие структурные подразделения крупных предприятий выделились в самостоятельные юридические лица. Развитие торговли и сферы услуг привело к значительному увеличению числа малых предприятий, где небольшой масштаб деятельности объективно оправдан. Благодаря более льготному налоговому режиму малых предприятий дробились средние предприятия. Увеличение числа предприятий на порядок даже без учета других факторов уже привело к значительному росту количества платежей.

Раньше хозяйственные связи были стабильными, все предприятия были государственными, расчеты в основном осуществлялись плановыми ежемесячными платежами. Сейчас, в условиях конкуренции и частной собственности, каждое предприятие стремится иметь несколько контрагентов по каждому направлению своей деятельности. В условиях постоянного передела рынка время существования предприятия уменьшилось, контрагенты стали меняться чаще. Платежи проводятся в основном по предоплате за каждую отдельную партию товара, и количество партий существенно возросло. Изменение в организации хозяйственных связей привело к увеличению количества платежей каждого предприятия и часто на порядок.

Рост числа реально работающих предприятий за последние три-четыре года сменился ростом количества частных предпринимателей из-за упрощенного налогового режима. Российская экономика в основном прошла этап передела собственности и реструктуризации предприятий, нормализовалась платежная дисциплина и денежные расчеты используются практически повсеместно, стабилизировалась налоговая система и размеры теневого бизнеса. В целом дальнейшего быстрого роста количества платежей предприятий не ожидается, рост будет пропорционален общему экономическому развитию.

Количество клиентов, пользующихся платежными услугами банков, продолжает стремительно увеличиваться за счет физичес-

ких лиц в рамках карточного бизнеса. Рост количества платежей по выплате заработной платы на карточки очевидно в ближайшие годы сохранится. Когда, например через пять лет, карточки будет иметь половина взрослого населения нашей страны, тогда количество клиентов банков – физических лиц в 16 раз превысит число обслуживаемых банками предприятий.

Конкуренция, усложнение и динамизм хозяйственных связей не только привели к увеличению количества платежей, но и повысили требование к скорости проведения платежей. В 1980-е годы считалось приемлемым проведение платежа в течение недели. В начале 1990-х годов столь длительное проведение платежей стало неприемлемым. Необходимость ускорения платежей стояла настолько остро, что Банк России в кратчайшие сроки внедрил технические решения по проведению платежей за один-два дня.

Следствием институциональных изменений 1990-х годов и пост-кризисного экономического подъема явились постепенный передел рынков, концентрация бизнеса, региональная экспансия наиболее успешных московских и отдельных региональных предприятий. Для контроля за предприятиями в этот период считалось достаточным замкнуть на московскую управляющую компанию денежные потоки нескольких крупнейших каналов закупок и продаж. Сейчас наблюдается явная тенденция к усилению управления всеми аспектами работы предприятий, включая расходование денежных средств на местах.

В 1990-е годы лишь крупнейшие банки и для крайне ограниченного числа предприятий создавали индивидуальные решения по проведению межрегиональных платежей. Сейчас практически каждое крупное предприятие желает управлять своими региональными подразделениями в реальном времени. Предприятиям уже недостаточно простого быстрого проведения платежей. Они требуют автоматизации бухгалтерского учета расчетов в управляющей компании по всем региональным подразделениям. Требования предприятий по повышению эффективности платежных систем не только не исчерпались, а, наоборот, набирают силу.

Изменившиеся условия хозяйствования привели в первой половине 1990-х годов к существенному снижению платежной дисциплины предприятий. Неплатежи стали массовым явлением, подрывающим финансовое состояние предприятий, возможность привлекать инвестиции и кредиты. Безналичные расчеты, на которые в советское время приходилось свыше 95% хозяйственного обо-

рота предприятий, в первой половине 1990-х годов опосредовали не больше 20–25% этого оборота.

Многие руководители предприятий в качестве основных причин неплатежей называли несовершенство технологий платежных систем, невозможность пополнения оборотных средств за счет банковских кредитов. Специалисты в области банковских технологий, отчасти признавая несовершенство этих технологий, считали, что неплатежи в большей степени были объективным следствием неумения руководителей советских предприятий работать в новых рыночных условиях. Во многом неплатежи были следствием медленной приватизации и бесхозности предприятий, они прикрывали увод их прибыли и активов.

В результате неплатежей и сокращения безналичного денежного оборота возросли транзакционные издержки рыночного обмена. Снижение прозрачности хозяйственной деятельности предприятий, в том числе для их новых собственников, ухудшило инвестиционный климат. После кризиса 1998 г. был взят курс на усиление платежной дисциплины и нормализацию расчетов между предприятиями. Очевидны успехи в увеличении налоговых сборов, своевременности бюджетных выплат, общем подъеме экономики в 1999–2002 гг.

Экономические успехи в начале 2000-х годов, в числе множества других факторов, были следствием роста безналичных расчетов между предприятиями. Этот рост был достигнут на технологиях платежных систем, которые были внедрены в середине 1990-х годов. Это доказывает вторичность фактора несовершенства технологий платежных систем в кризисе неплатежей 1990-х годов.

Неденежные формы расчетов в основном остались в прошлом, чего нельзя сказать о теневом налично-денежном обороте. По разным оценкам, около 40% российского ВВП и хозяйственного оборота предприятий приходится на теневой оборот. В начале 2000-х годов в результате налоговой реформы были перекрыты возможности использования большинства «серых» схем ухода от налогов. Часть «серого» оборота несомненно «обелилась», но другая часть пополнила теневой оборот.

Безналичный денежный оборот обеспечивает прозрачность хозяйственной деятельности предприятия для собственников, контрагентов и кредиторов, для государства. Наличный денежный оборот в сочетании с пренебрежением нормами кассовой дисципли-

лины предоставляет предприятиям более комфортный налоговый режим. Поэтому после нормализации в начале 2000-х годов платежной дисциплины предприятий, следующим этапом экономической политики ожидается усиление контроля кассовой дисциплины и рост безналичного денежного оборота предприятий за счет теневого наличного.

Институциональные изменения экономики также затронули банковскую сферу и платежные системы. В конце 1980-х годов в нашей стране была монобанковская система Госбанка СССР и подчиненных ему специальных банков. Все безналичные расчеты проводились исключительно через платежную систему Госбанка СССР. Реформа, проводимая в начале 1990-х годов, была направлена на создание большого числа негосударственных коммерческих банков, на развитие негосударственных платежных систем и конкуренции. Сейчас на рынке платежных услуг действует несколько десятков платежных систем с ориентацией на различных клиентов, с различными технологиями. Разгосударствление и конкуренция банков очевидно стимулируют совершенствование технологий платежных систем в ответ на возросшие требования предприятий.

Крупные предприятия и холдинги, прошедшие этап обслуживания в «карманных» банках, понимают необходимость перехода в рыночно ориентированные, работающие в конкурентной среде банки. У банков сейчас нет высокодоходных валютных операций или операций с государственными бумагами. Они понимают необходимость совершенствования своих платежных технологий и рассчитывают на массовое привлечение через эти технологии розничного клиента. Особые усилия крупные банки направляют на развитие карточного бизнеса, на совершенствование средств дистанционного доступа. Конкурентная среда банковского бизнеса продолжает действовать и стимулировать совершенствование платежных технологий.

Рост количества обслуживаемых предпринимателей и просто физических лиц, рост количества средних по суммам платежей вполне может создать банкам проблемы. Вычислительные мощности и линии связи банков не имеют значительного запаса. Так, из-за перегруженности платежами московского региона московское городское территориальное управление Банка России (МГТУ БР) вынуждено ограничивать полноформатные платежные документы величиной 5000 руб. Когда карточки станут массовым явлением, потребуются кардиналь-

ное переоснащение платежных систем, изменение организации проведения внутрирегиональных платежей по средним суммам. Эти изменения по своим масштабам будут сопоставимы с изменениями первой половины 1990-х годов.

В наибольшей степени на технологии платежных систем в России повлияла большая открытость экономики для мирового рынка и западных институтов. Большинство современных технологий платежных систем пришло к нам за последние десять лет из-за рубежа. В нашей стране активизировали свою работу такие глобальные системы, как SWIFT, Visa и Europey, Western Union и др. Банк России и российские коммерческие банки развивают собственные системы на основе западных технологий, становятся посредниками в продажах услуг западных платежных систем.

Неверно считать, что в Советском Союзе платежная система по своим технологиям значительно отставала от зарубежных. Советский Внешторгбанк, советские заграничные банки активно осуществляли международные расчеты и использовали для этого технологии западных платежных систем. По крайней мере к концу 1980-х годов они были членами системы межбанковских коммуникаций SWIFT и выступали посредниками при обслуживании пластиковых карт Visa. Опыт работы советских банков с западными платежными системами стал основой расширения числа российских участников западных платежных систем в начале 1990-х годов, массового заимствования западных технологий.

Кардинальные изменения в технологиях зарубежных систем произошли на рубеже 1980-х и 1990-х годов, когда вступили в строй первые версии систем валовых расчетов в режиме реального времени, когда пластиковые карты стали массовым средством расчетов населения. Кардинальные изменения социально-экономического уклада нашей страны совпали с революционными изменениями в западных системах. В 1990-е годы в условиях падения производства и инвестиций, передела рынков и собственности отечественным банкам просто было не до внедрения новых технологий. Тогда и наметилось сегодняшнее отставание российских платежных систем от западных аналогов.

Благодаря большей открытости российской экономики отечественные экономические субъекты стали активнее пользоваться услугами западных платежных систем. Знакомство отечественных клиентов с

западными технологиями и стандартами обслуживания оказало не меньшее влияние на развитие отечественного рынка платежных услуг, чем знакомство с ними со стороны банков-участников. Среди российских предприятий уже достаточно много таких, которые осуществляют платежи в режиме реального времени и переводят выплаты заработной платы своим сотрудникам на банковские карты. Именно новые требования клиентов, знакомых с западными системами, стимулируют развитие платежных систем в нашей стране.

Ведущие международные банки и платежные системы пока концентрируют свое внимание в основном на московском регионе и обслуживании крупных предприятий. Так, в Москве очевидны рост эмиссии карточек западных систем и уменьшение количества карточек российских систем. Некоторые специалисты высказывают мнение, что пока нерезиденты лишь обозначают свое присутствие на нашем рынке, изучают его. Ресурсы западных банков несопоставимо больше российских. С одной стороны, активизация западных банков усилит конкуренцию и будет стимулировать развитие платежных технологий. С другой стороны, конкуренция будет неравной и может привести к вытеснению с рынка отечественных платежных систем и банков.

В начале 1990-х годов развитие платежных систем сдерживалось отсутствием адаптированного программного обеспечения и недостатком специалистов в области банковских технологий, знакомых с программированием, западными технологиями и российским законодательством. Массовое внедрение многих систем, например, пластиковых карт или экспресс-переводов началось во второй половине 1990-х годов с накопления достаточного опыта в области банковских технологий. Именно тогда российские компании по производству программного обеспечения стали выпускать конкурентоспособные решения.

В принципе российские специалисты и клиенты в начале 2000-х годов познакомились со всеми основными технологическими решениями западных банков и платежных систем. Однако знание основных технологий не означает их массового практического использования со стороны российских клиентов. Российские банки пока недостаточно овладели маркетинговыми приемами западных конкурентов, их умением эффективного построения и управления крупными системами и работой с большим количеством клиентов. Действовав-

ший в 1990-х годах фактор заимствования основных идей и знакомства с технологиями трансформируется в фактор умения их массового внедрения и использования.

Из западных стран российские платежные системы и банки заимствуют не только технологии, но и оборудование. В нашей стране практически не производятся компьютеры, модемы и иное оборудование связи, не производятся банкоматы и POS-терминалы. Отсутствие отечественного производства сдерживает массовое внедрение многих технологий. Так, цена и сроки окупаемости банкомата у нас больше, поскольку его стоимость та же, что и на Западе, а уровень заработной платы банковских работников и клиентов платежных систем, средний размер транзакций и снятия наличных значительно меньше.

Многие технологические решения в нашей стране вообще не развивались и были полностью заимствованы из западных стран. Пластиковые карты возникли на Западе, а в нашей стране вплоть до конца 1980-х годов они не использовались. Отечественные карточные платежные системы стали развиваться в начале 1990-х годов, и только к середине этих годов они смогли обеспечить массовое предоставление своих продуктов.

Стандарты валовых расчетов в реальном времени в начале 1990-х годов были введены в промышленную эксплуатацию в большинстве экономически развитых стран Западе. Только после очевидного положительного эффекта от их внедрения Банк России приступил к созданию собственной аналогичной системы. Украина и Казахстан купили готовые западные решения и с небольшой адаптацией внедрили их у себя в конце 1990-х годов.

Банк России только завершает опытную эксплуатацию системы валовых расчетов в реальном времени. (В конце 2002 г. в ней реально работали только три не самых крупных московских банка.) Опыт внедрения первых электронных средств обмена платежными документами в начале 1990-х годов показывает, что после выхода из опытной эксплуатации на повсеместное внедрение потребуется определенное время. Пройдет еще несколько лет, пока большинство банков станут участниками системы валовых расчетов (СВР) Банка России, пока большинство клиентов начнут пользоваться столь быстрыми платежами.

Электронные технологии, которые сейчас лежат в основе межбанковского обмена платежных документов, впервые были использованы в системе SWIFT. Банк России в первой половине 1990-х годов

создавал собственную систему электронного обмена платежными документами на основе опыта SWIFT и ряда аналогичных систем центральных банков западных стран.

Электронные технологии дистанционного обслуживания клиентов, такие как системы банк-клиент или интернет-банк, сначала доказали право на существование в западных странах. Возможности дистанционного обслуживания через интернет полностью стирают национальные границы. Эффективность интернет-обслуживания западных банков могут создать угрозу расчетному бизнесу российских банков. Мобильный телефон в качестве средства дистанционного доступа к банковскому счету в настоящее время начинает активно использоваться в западных странах.

Технологическое отставание российских платежных систем и российских банков лишь на первый взгляд выглядит критичным. Успешный опыт внедрения отдельных решений доказывает возможность быстрой ликвидации технологического отставания, опережающего массового внедрения некоторых технологий.

Примером успешного быстрого внедрения новых технологий можно назвать электронную торговую систему ММВБ для банков. Она была внедрена в середине 1990-х годов всего через два года после начала активных торгов валютой и ценными бумагами. В начале 2000-х годов на ММВБ успешно была внедрена система интернет-трейдинга, появившаяся в западных странах всего двумя-тремя годами раньше.

В качестве примера опережающего внедрения новых платежных технологий следует привести российские карточные платежные системы. При создании этих систем в первой половине 1990-х годов они сразу ориентировались на микропроцессорные карты. Сейчас более 90% карт систем Сберкарта, Union-card и Золотая корона – это микропроцессорные карты с функциями электронного кошелька и различными сервисными приложениями. Крупнейшие западные карточные системы Visa и Europeu только разрабатывают планы перехода на чиповые карты в 2004 г.

Несмотря на значительные институциональные изменения в нашей экономике и заимствования технологий западных платежных систем, прогресс платежных технологий не был бы столь значительным и перспективы дальнейшего снижения издержек безналичного платежа не были бы столь реальными, если бы на протяжении 1990-х годов не произошли существенные изменения в электронных технологиях.



Компьютерная техника стала дешевле, производительнее и доступнее для всех предприятий и большинства населения. Вспомним, насколько редки были компьютеры в нашей стране 12–15 лет назад. Персональные компьютеры были малопроизводительны и решали лишь простые задачи. Количество пользователей компьютеров на каждом предприятии или в населенном пункте исчислялось единицами. Сейчас именно доступность компьютеров, широкая компьютерная грамотность являются залогом успешного продвижения платежных систем.

Значительно подешевели линии связи. Сейчас в массовом порядке можно арендовать выделенные каналы связи под банкоматы, под внутрибанковские платежные системы для связи с обособленными подразделениями банков. В середине 1990-х годов в нашей стране было крайне сложно и дорого арендовать канал связи для построения внутрибанковских платежных систем. Наблюдался не только дефицит линий связи, но и их низкое качество.

Благодаря объектно-ориентированному программированию создание и совершенствование программного обеспечения платежных систем стало более быстрым и дешевым. Интерфейс в стандартах MS Windows сделал работу клиента в автоматизированных банковских системах более комфортной, интуитивно понятной, не требующей массового обучения. Новации в программировании обеспечили существенное упрощение конструирования платежных систем, рост их числа и разнообразие.

Однако большинство российских банков оснащены компьютерами выпуска середины 1990-х годов, производительность которых недостаточна для быстрой работы с Windows-приложениями. Большинство наших банков по-прежнему не имеют современных комплексных автоматизированных систем, позволяющих в единой программной среде быстро проводить платежи. Затраты на внедрение новейших АБС могут достигать 10 млн долл., и большинство российских банков пока неохотно тратит на это деньги.

К концу 1990-х годов значительно подешевел и вошел в массовое употребление интернет. Он стал доступен широким слоям населения. Для предприятий использование интернета стало нормой, составной частью успешного бизнеса. Повсеместный дешевый интернет создал условия для массового дистанционного банковского обслуживания.

Вспомним, что в конце 1980-х годов возможность массового электронного подключения к банкам даже не предполагалась.

Сейчас мы стоим на пороге массового переноса в интернет многих бизнес-процессов, покупок населения. Для экономических субъектов, для платежных систем это будут ничуть не меньшие институциональные изменения, чем те, которые происходили в нашей экономике в 1990-е годы. Массовым явлением становится мобильный телефон, более того его возможности постоянно расширяются, и не за горами массовый доступ в интернет с мобильного телефона. Если интернет создал основу для массового дистанционного банковского обслуживания для предприятий и наиболее состоятельных физических лиц, то мобильный телефон со временем еще больше увеличит число постоянных клиентов банков за счет предпринимателей и среднего класса.

Наблюдающийся рост пользователей интернета и мобильной связи пока себя не исчерпал. Число активных пользователей интернетом в нашей стране составило к концу 2002 г. приблизительно 12 млн человек, абонентов мобильной связи – 9 млн человек, т.е. не превышает 10% численности взрослого населения. Несмотря на относительно широкое использование интернета и мобильной связи в повседневной жизни, платежные системы по-прежнему практически не используют их в качестве инструментов массового дистанционного обслуживания.

В настоящее время в банках из всех средств дистанционного доступа на основе электронных технологий в основном используются лишь идеологически старые системы банк-клиент. Распространение они получили не более чем на 20–25% работающих предприятий, в основном крупных. Для большинства малых предприятий и частных предпринимателей накладно пользоваться средствами дистанционного доступа, поскольку они дорогие, а платежи эти предприятия проводят эпизодически.

Число крупных российских банков, предоставляющих платежные услуги через интернет или мобильный телефон, еще слишком мало. Проекты этих немногих банков только выходят из стадии опытной эксплуатации. Рано говорить о доведении соответствующих технологий до совершенства. Предстоит еще большая работа по улучшению эксплуатации этих систем и их доведению до массового пользователя.

Наиболее очевидный успех в использовании электронных технологий достигнут в эквайринге. POS-терминалы практически везде заменили импринтеры и голосовую авторизацию. Однако новые тех-

нологии, заменив старые, не получили массового распространения. По-прежнему менее 10% торгующих организаций принимают к оплате пластиковые карточки. Несмотря на очевидное преимущество чиповых карт и их опережающее внедрение в российские карточные системы, с учетом международных систем число чиповых карт пока не превышает число старых магнитных карт.

Медленное внедрение новых электронных технологий наблюдается не только среди российских банков, но и у работающих в нашей стране западных институтов. Ведущие западные платежные системы перешли на новые Windows-приложения в начале 2000-х годов. Многие западные банки до сих пор не желают тратить деньги на замену старых компьютеров и старых DOS-ориентированных АБС. Работающие на нашем рынке западные банки не предназначены для обслуживания массового клиента, не развивают интернет-банкинг и телебанкинг.

Стоимость компьютеров снижается и размеры их уменьшаются. Мобильные телефоны постоянно наполняются новыми функциями, включая доступ в интернет для получения простых платежных услуг. Совмещение ноутбука и мобильного телефона практически в любом месте позволяет организовывать полноценное банковское обслуживание. Объединяют POS-терминалы и мобильные телефоны.

Развитие электронных технологий не останавливается, в ближайшие 10 лет они вполне могут создать основу для еще больших новаций в технологиях платежных систем. По крайней мере в ближайшие годы электронные технологии обеспечат массовое внедрение тех новаций, которые сейчас обсуждаются, находятся на стадии опытной эксплуатации.

Анализ факторов развития рынка платежных услуг в России в 1990-е годы позволяет сделать следующие обобщения (табл. 5).

В большей степени на развитие платежных систем в нашей стране повлияли институциональные изменения экономики, например, значительное увеличение числа экономических субъектов, усложнение структуры хозяйственных связей, приватизация предприятий и конкуренция на рынке. Эти изменения в несколько раз увеличили количество платежей, повысили требования к скорости их проведения. Существенные институциональные изменения произошли в финансово-банковской сфере. Была введена налоговая форма формирования доходов государственного бюджета, появилось большое количество коммерческих банков.

Таблица 5

**Факторы развития рынка платежных услуг  
и технологий платежных систем**

Факторы	Результат действия факторов
<i>Институциональные реформы</i>  Рост количества пользователей Усложнение хозяйственных связей Приватизация Налоговая реформа Реформа банков	Дестабилизация и рост издержек денежного обращения Заинтересованность клиентов к повышению эффективности платежа Конкуренция в обслуживании клиентов и проведении платежей Рост количества платежей
<i>Внешиэкономическая открытость</i>  Заимствование из-за рубежа платежных технологий Увеличение количества пользователей платежных услуг за рубежом Допуск на российский рынок западных банков и платежных систем	Новые технологические решения (например, карточки, межбанковский электронный обмен, интернет-банк) Новые представления и требования клиентов к работе платежных систем Усиление конкуренции за клиента
<i>Развитие электронных технологий</i>  Рост производительности и удешевление компьютеров и средств связи Развитие технологий и снижение издержек программирования Массовое использование интернета и мобильной телефонии	Устранение ручного труда в обработке и проведении платежей Повышение разнообразия и функциональности платежных систем Массовое дистанционное обслуживание клиентов
<i>Общий результат действия факторов</i>	Требования клиентов к повышению эффективности платежа Кардинальное снижение издержек платежа по требованию клиентов

Институциональные изменения сделали массовыми такие негативные явления в денежном обороте, как высокая доля неденежных расчетов между предприятиями в середине 1990-х годов, затем теневого хозяйственного оборота. Вместе с тем новые требования новой экономики стимулировали революционные изменения в техно-

логиях платежных систем. Институциональные изменения продолжают стимулировать развитие технологий платежных систем. Крупные предприятия повышают свои требования к банковским системам, конкуренция за клиента среди банков продолжает оставаться острой.

Существенное влияние на развитие платежных систем в России оказала большая открытость для мирового рынка и западных платежных систем. Большинство технологических новаций последних десяти лет российские банки заимствовали за рубежом – это пластиковая карта, электронная межбанковская почта, валовые расчеты в реальном времени, банк-клиент, интернет-банк и телебанк. Российские крупные предприятия и состоятельные граждане стали пользоваться услугами зарубежных банков и платежных систем.

В России начали работать ведущие западные банки и платежные системы. Однако пока они не стремятся контролировать российский рынок платежных услуг и не делают существенных инвестиций. Их активизация потенциально может дать толчок развитию платежных услуг, но и одновременно может привести к вытеснению с рынка отечественных участников.

Внедрение передовых технологий идет в большей части с отставанием, хотя есть несколько примеров быстрого успешного и даже опережающего внедрения. В качестве положительных примеров можно привести системы электронной торговли и интернет-трейдинга ММВБ, массовое использование микропроцессорных карт ведущими российскими карточными системами.

Изменения технологий платежных систем основывались не столько на институциональной реформе и большей открытости российской экономики по отношению к западным странам. В большей степени они были следствием новаций в информационных технологиях. Существенно повысилась производительность и снизилась стоимость компьютерных систем и средств связи. Была достигнута полная автоматизация расчетных банковских процедур, пользовательские интерфейсы платежных систем стали более комфортными. За 1990-е годы использование интернета или мобильного телефона стало повсеместным.

Говорить об исчерпаемости действия фактора новых электронных технологий преждевременно. Большинство решений платежных систем на их основе пока проходит стадию опытной эксплуатации. Банку России потребуется еще много лет, прежде чем он завершит нача-

тое им внедрение системы валовых расчетов в реальном времени. Большинство банков внедрит новые АБС, учитывающие все последние достижения в организации платежных систем и в программировании. Дистанционное обслуживание клиентов через интернет и мобильный телефон станет привычным и массовым. Чиповые карты будут у большинства взрослого населения нашей страны и многие торгующие организации будут принимать их к оплате.

#### **1.4. Возможности снижения издержек платежа с помощью электронных технологий**

Анализ факторов развития рынка платежных услуг показал, что развитие технологий платежных систем не исчерпано. Новации на основе электронных технологий пока в полной мере не доведены до совершенства и не получили массового распространения. Технологии платежных систем продолжают совершенствоваться, повышается скорость проведения платежа и снижаются издержки и комиссии.

Конкуренция безналичных и наличных расчетов усиливается в сегменте средних сумм платежей от нескольких тысяч рублей. В качестве примеров такой конкуренции можно привести тенденции роста выплат заработной платы на карточные банковские счета. Кроме того, наблюдается, хотя и в меньшей степени, рост оплат покупок в крупных магазинах пластиковыми картами или переводами через операционные кассы.

Несмотря на очевидность повышения эффективности безналичного платежа и наблюдающегося роста безналичного денежного оборота, большинство специалистов четко не представляют пределов этих процессов. Электронные технологии активнее используются не только в безналичных расчетах, но и в операциях с наличными. Требуется сравнительный анализ издержек безналичного и наличного платежа, тенденций изменения этих издержек на основе массового внедрения электронных технологий.

Безналичные расчеты по средним суммам должны стать объективно эффективнее, удобнее наличных. Иначе никакие электронные технологии и административные рычаги не обеспечат массового расширения безналичного оборота. Сравнительный анализ издержек дол-

жен показать «узкие места» безналичных расчетов, на ликвидацию которых должны быть направлены усилия платежных систем.

Сначала проанализируем процедуры платежа при различных формах денег в представлении клиентов–физических лиц.

Совершая безналичный платеж, клиенты оптовых платежных систем формируют платежный документ, представляют его в банк и через некоторое время получают результат проведения платежа в виде выписки по счету. Когда физическое лицо совершает платеж с использованием пластиковой карты, ему необходимо лишь поставить свою подпись на слип или набрать пин-код. В магазинах устанавливаются технические средства приема пластиковых карт, которые автоматически генерируют платежный документ и передают его на исполнение. После проведения платежа физическим лицам и магазинам высылаются выписки по счетам.

Наличный платеж в представлении физических лиц совершается простой передачей наличности из рук плательщика в руки получателя. Такого упрощенного представления лишены работники бухгалтерских и кассовых служб предприятий и банков. Они понимают, что для выплаты заработной платы предварительно необходимо получить деньги в банке. Если сумма крупная, то банк должен предварительно получить наличные в центральном банке. Наличная выручка магазинов подлежит сдаче в обслуживающий банк и зачислению на расчетный счет. Если в банк поступит крупная сумма наличных, то он сдаст их в центральный банк.

При проведении платежа банки возьмут комиссии с плательщика, а получатель никакой комиссии платить не будет. За проведение платежа в карточной системе комиссию будет платить магазин как получатель, а физическому лицу как плательщику ничего платить не придется. Платежные системы, помимо комиссионных доходов, будут рассчитывать на процентные доходы от кредитных операций.

В операциях с наличными банк берет комиссии с предприятий, где физические лица получают заработную плату или совершают покупки за наличный расчет. Предприятия не выделяют издержки наличных расчетов, а включают их в цену своих товаров. Физические лица комиссии не платят и не ощущают их в суммах заработной платы или в стоимости покупок.

В оптовых сделках платеж обычно проводится в течение дня, продавцы отпускают товар после зачисления денег на счет, и платель-

щики заняты в течение всего срока платежа. При расчетах за покупки пластиковой картой, магазин отпустит товар сразу после подписания слипа покупателем. При этом покупатель считает, что все расчеты произведены за несколько минут. Однако изготовление слипа означает лишь инициализацию платежа, а деньги на счет продавца будут зачислены через несколько дней.

При получении заработной платы наличными на предприятии или ее расходовании в магазине в представлении физического лица срок платежа составляет не больше нескольких минут. Реально же для предприятия выплата заработной платы начнется днем раньше, когда оно зарезервирует деньги на своем расчетном счете и закажет наличные. Магазин будет использовать наличную выручку на следующий день после ее инкассации в банк и зачисления на счет.

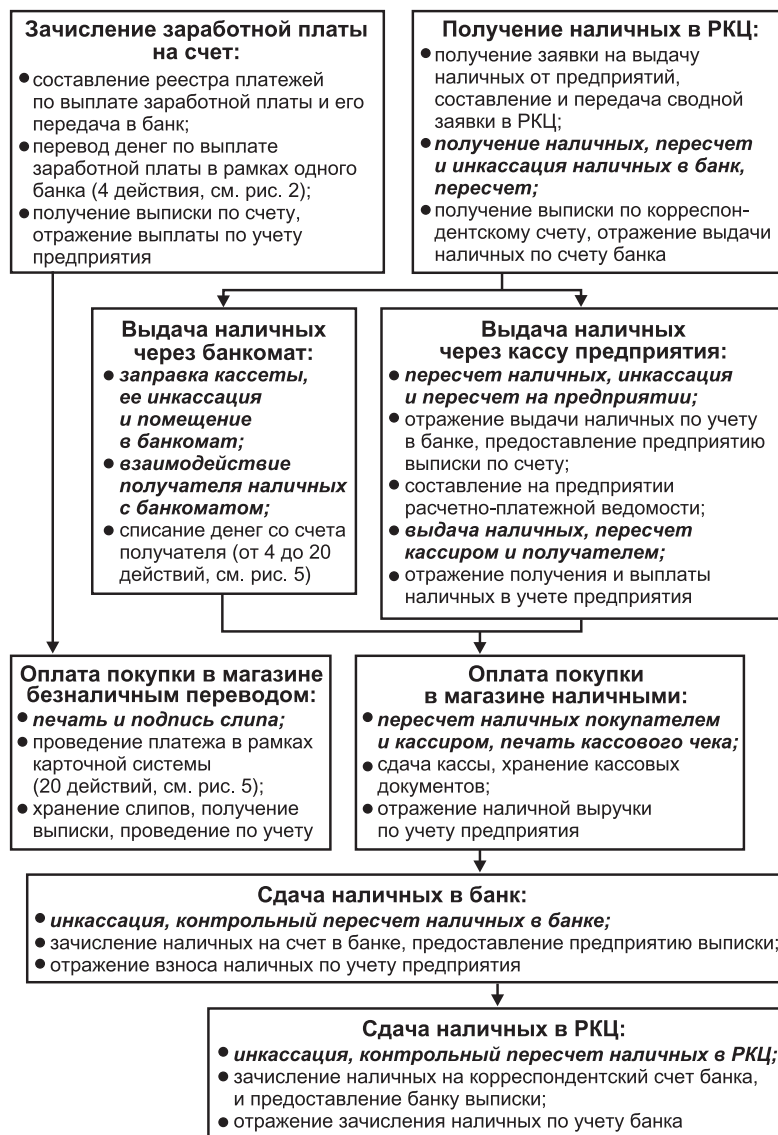
Таким образом клиенты непосредственно совершают лишь малую часть процедур по проведению платежа. За рамками представлений клиентов остаются сложные процедуры проведения платежа между участниками систем и использующиеся при этом технологии. Неверное представление клиентов об эффективности платежных систем усиливается особенностями тарифной политики. Физические лица ощущают лишь часть издержек времени на проведение платежа.

Сравнительный анализ издержек процедур безналичного и наличного платежа неверно строить только на представлениях клиентов. Необходим сравнительный анализ полной процедуры платежа, как их представляют специалисты, с учетом издержек банков и предприятий. Полные процедуры платежа наличными и безналичными деньгами представлены на рис. 1.

Сравнительный анализ процедур и издержек в денежном выражении должен основываться на результатах обширного статистического наблюдения за операциями нескольких банков и предприятий, а также за уровнем загрузки и производительности труда кассиров, операционистов и бухгалтеров. Статистическое наблюдение окажется субъективным, если загрузка людей не будет предельной и степень автоматизации учетных и операционных процедур полной.

Точный анализ процедур и издержек в денежном выражении требует обширного изложения. Чтобы представить анализ коротко, но емко, необходимо упростить представление об издержках. Для упрощения анализа процедуры и издержки платежа сгруппируем в





**Рис. 1.** Процедуры платежа наличными и безналичными деньгами

Выделенные курсивом процедуры (инкассация и пересчет наличных) не подлежат автоматизации, и издержки не сокращаются с помощью электронных технологий

относительно однородные. Однородные издержки исключим из анализа. В итоге проанализируем немногие действительно разные и основные издержки.

К относительно однородным группам процедур и издержек относятся: бухгалтерский учет платежа у плательщика и получателя, взаимодействие с банком, учетно-операционные процедуры банков, процедуры с наличными деньгами. Каждая процедура подвергается анализу в рамках существующих массовых технологий, а также на предмет потенциально возможного снижения издержек на основе наиболее передовых электронных технологий, пока не получивших массового распространения.

Бухгалтерский учет платежа плательщика и получателя для его проведения не является строго обязательным. Его необходимость определена государством в равной степени для обеих форм денег. Избежать бухгалтерских процедур можно только в наличных расчетах между физическими лицами, а также в теневом хозяйственном обороте. В рамках данного анализа предприятия являются законопослушными, соблюдают требования кассовой дисциплины и ведут бухгалтерский учет.

Банковские учетно-операционные процедуры являются неотъемлемой частью безналичного платежа, определяемого как изменение записей по банковским счетам участников расчетов. В понимании клиентов для оборота наличных банки не требуются. Однако, как указано выше, на практике оборот наличных начинается и завершается в банках. Банки совершают учетно-операционные процедуры с наличными, так же как в безналичных платежах. Эти процедуры в разной степени присущи обеим формам платежей.

Процедуры взаимодействия с банком, так же как банковские учетно-операционные процедуры, объективно присущи безналичным расчетам и не требуются при наличных расчетах в узком их понимании. Поскольку в рамках настоящего анализа оборот наличных начинается и заканчивается в банках, процедуры взаимодействия с банком необходимо учитывать. Эти процедуры включают передачу в банк заявки на наличные, перевозку наличных и получение из банка выписки по счету.

Процедуры обработки наличных объективно присущи только наличным расчетам. На первый взгляд, издержки этих процедур можно отнести к недостаткам налично-денежных расчетов. Однако на практике наличный оборот является продолжением безналичного оборота

и наоборот. Например, при выплате заработной платы на банковский счет до 90% средств сразу снимается со счета наличными, а предприятие торговли полученную наличную выручку сдает в банк и зачисляет на счет. Поэтому процедуры обработки наличных необходимо анализировать применительно к обеим формам денег.

Проанализируем бухгалтерские процедуры выплаты заработной платы. При выплате заработной платы на банковский счет необходимо сформировать реестр платежных поручений и передать его в банк, затем получить из банка выписку по счету и провести списание ее по учетным регистрам. Получателями платежа будут физические лица, которым нет необходимости вести бухгалтерский учет.

Выплата заработной платы наличными из кассы предприятия потребует формирования и передачи в банк заявки на снятие наличных. После этого необходимо получить в банке выписку по счету и отразить снятие наличных по учетным регистрам. Затем необходимо сформировать расчетно-платежную ведомость, выдать наличные каждому работнику и отразить по учетным регистрам расход денег из кассы.

Формирование документов для представления в банк и бухгалтерский учет на предприятиях при обеих формах выплаты заработной платы примерно одинаковые. Так, платежное поручение к реестру на выплату заработной платы на банковский счет и заявка на снятие наличных, несмотря на различия в формах этих документов, требуют аналогичных процедур для их формирования и затрат времени.

Реестр платежей на банковские счета работников и расчетно-платежная ведомость имеют приблизительно одинаковое количество реквизитов, процедуры и время их заполнения. Большие издержки потребуются на формирование расчетно-платежной ведомости, поскольку необходимо отдельной записью отразить выплату каждому сотруднику.

Программы бухгалтерского учета, например 1С-бухгалтерия, формируют указанные документы в равной степени автоматически за несколько секунд. При этом используются данные модуля кадрового учета, куда заблаговременно внесены все «реквизиты» получателей заработной платы и результаты их труда. Учет выплат бухгалтерские программы также проведут автоматически.

Передача реестра платежей или заявки на выдачу наличных в банк и получение из банка выписки по счету в равной степени могут осуществляться без физического посещения банковского офиса за несколько секунд через устройство банк-клиент или интернет-банк. Существуют решения по интеграции этих средств дистанционной работы с банком и бухгалтерских программ предприятий. Интеграция настолько полная, что учетные процедуры на предприятии совершаются с минимальными затратами труда простым подтверждением либо вообще автоматически.

Представим банковские операционные процедуры выплаты заработной платы на банковский счет. Банк принимает реестр платежных поручений, проверяет его, вносит реквизиты всех платежей в свою операционную программу, проводит платежи по счету предприятия-плательщика и передает сводный реестр платежей в расчетный банк платежной системы. Расчетный банк проверяет реестр, проводит платежи по корреспондентским счетам банков-участников, формирует и передает банкам-участникам выписки по этим счетам и реестры проведенных платежей. Банк получателя на основе выписки и реестра из расчетного банка зачисляет деньги на счет физического лица – получателя заработной платы, формирует и представляет ему выписку по счету.

При снятии наличных на выплату заработной платы проводятся следующие банковские операционные процедуры. Банк принимает заявку на выдачу наличных, проверяет и включает ее в сводную заявку на подкрепление наличными в центральный банк. Последний получает заявку коммерческого банка, проверяет ее и направляет на исполнение, после выдачи наличных списывает соответствующую сумму с корреспондентского счета банка и представляет банку выписку по этому счету. Коммерческий банк отражает подкрепление наличных в своих учетных регистрах по корреспондентскому счету и кассе, затем при выдаче наличных предприятию вновь отражает операцию в учете по кассе и счету клиента.

Очевидное различие в операционных процедурах банков заключается в более простом оформлении снятия наличных. Здесь требуются одна операция и один бухгалтерский документ. Тогда как при выплате на счет требуется реестр платежей.

Если операционная работа банка недостаточно автоматизирована, то на проверку реестра платежных поручений и внесение его в операционную программу банка потребуется много времени. Еще

больше издержек будет при недостаточно автоматизированном зачислении денег на счета множества получателей и представления им выписок. В этих условиях издержки банка при безналичной выплате будут значительно больше, чем при наличной.

Однако ручная обработка платежных документов в банках практически повсеместно заменяется электронной. Средства дистанционной работы с банковским счетом интегрируются с операционной программой банка. Электронные технологии позволяют банкам автоматически принимать, проверять и проводить большое количество платежных поручений не более чем за несколько минут.

В 1990-е годы максимально автоматизированы процедуры межбанковского обмена платежными документами и выписками по корреспондентским счетам. Внедрение систем валовых расчетов в реальном времени позволит кардинально сократить время на процедуры межбанковского проведения платежа. В противоположность этому при наличной выплате невозможно сократить время на пересчет и перевозку наличных.

В состав издержек безналичного платежа входят операционные процедуры в банке-получателе, которые отсутствуют при операциях снятия наличных. Минимизация этих издержек также зависит от уровня автоматизации операционной работы банка-получателя. Если автоматизация полная, то большое число платежей будет обработано за несколько минут.

Через несколько лет выплата заработной платы на банковский счет может приобрести массовый характер, тогда как оплата покупок населения еще длительное время будет проводиться наличными. Экономия издержек процедур работы с наличными можно зачесть в плюс безналичным платежным системам только через много лет, когда безналичные расчеты станут преобладать не только в доходах, но и в расходах населения. Сейчас при анализе издержек необходимо учитывать, что существенная часть зачисленной на банковский счет заработной платы покрывается наличными.

При выплате заработной платы наличными через кассу предприятия имеется следующая последовательность процедур с наличными. Банк получает наличные в центральном банке, пересчитывает их по пачкам и инкассирует деньги в свое кассовое хранилище. Затем пересчитывает деньги по пачкам при зачислении в кассу банка, вновь пересчитывает по пачкам при выдаче денег инкассаторам и перевозит наличные на предприятие. При получении денег кассиры пред-

приятия пересчитывают их по пачкам, затем каждый из них перед выдачей заработной платы пересчитывает деньги полистно. Еще один полистный пересчет купюр осуществляется при непосредственной выдаче заработной платы кассиром и получателем.

При снятии наличных через банкомат последовательность процедур сокращается. Банк получает наличные в центральном банке, пересчитывает их по пачкам, инкассирует деньги в свое кассовое хранилище, затем пересчитывает деньги по пачкам при зачислении в кассу банка. При заправке кассет банкомата кассиры банка полистно пересчитывают деньги и пломбируют кассеты. Затем кассеты инкассируются к банкомату и помещаются в него. Выдача денег конечным получателям осуществляется автоматически.

Однородными следует признать издержки на получение наличных в центральном банке, их перевозку и зачисление в кассу банка, инкассацию денег на предприятие или к банкомату. Если банкомат находится в офисе банка, то инкассация не требуется, и это является очевидным преимуществом выплаты заработной платы через банковский счет. При выдаче наличных через банкомат меньше промежуточных стадий пересчета денег. Полистный пересчет купюр вручную при каждой конкретной выдаче денег заменяется автоматическим счетчиком банкнот банкомата.

Сокращение издержек при выдаче наличных через банкоматы для многих средних предприятий достигается за счет оптимизации маршрутов инкассации. Проще обслуживать несколько десятков банкоматов, чем перевозить деньги на сотни предприятий. Для получателя немаловажно, если он может получать наличные в нескольких десятках мест в любое время суток, а не стоять в очереди в одно окошко кассы предприятия.

Экономия издержек на операциях с наличными будет действительно ощутимой, когда безналичные расчеты станут преобладать не только в доходах, но и в расходах населения. За счет перевода значительной части наличного денежного оборота физических лиц в безналичный пропорционально снизятся издержки на обслуживание выдачи наличных через банкоматы и обработку наличной выручки.

Проанализируем издержки процедур оплаты покупок населения в магазинах наличными и безналичными деньгами, определим потенциальный экономический эффект от снижения доли наличного оборота.

Бухгалтерские программы, как и при выплате заработной платы, автоматически разносят по учетным регистрам операции с наличной выручкой и по ее зачислению на банковский счет. Расчеты пластиковыми картами практически повсеместно полностью автоматизированы от формирования слипа и передачи его электронного образа в процессинговую компанию до зачисления платежей на счет магазина. Магазины необходимо лишь сформировать «сшив» подписанных платежником слипов и обеспечить их временное хранение на случай требования возврата платежа. Процедуры со слипами занимают у работников магазина примерно столько же времени, сколько пересчет денег при сдаче кассы, обработка кассовой ленты или кассовых ордеров, оформление отчета кассира и записи в кассовой книге.

Издержки бухгалтерских процедур при наличных и безналичных расчетах за покупки товаров населением в магазинах признаются однородными и поддаются высокой степени автоматизации.

Анализируемые нами предприятия выполняют требования кассовой дисциплины, свою наличную выручку они инкассируют в банк и зачисляют на счет. Это указывает на присутствие банковских операционных процедур как в наличных расчетах, так и в безналичных. Инкассация магазинов осуществляется один раз в сутки, поэтому независимо от количества покупок в магазинах и суммы наличных выполняется по одной операционной процедуре оформления сдачи наличных в банк и затем в центральный банк, зачисления наличных на счета предприятия и банка.

Процессинговая компания обрабатывает реестр карточных транзакций автоматически и также автоматически выдаст распоряжение банкам – участникам платежной системы о проведении платежей. Банки автоматически обработают платежные инструкции процессинговой компании и проведут необходимые платежи. Платежи посредством пластиковой карты сложнее, чем оформление вноса наличных, однако они поддаются практически полной автоматизации и имеют минимальные текущие издержки.

При безналичном платеже операционные процедуры являются последними, тогда как при наличных расчетах за ними следуют процедуры обработки и перевозки наличных. В частности, требуется пересчитать наличные при сдаче кассы в магазине и еще раз при формировании инкассаторской сумки. Затем деньги переводятся в банк, пересчитываются там и упаковываются в пачки. Наконец, они пере-

водятся в центральный банк, где вновь пересчитываются и упаковываются.

Эти процедуры подлежат автоматизации в значительно меньшей степени, чем бухгалтерские или операционные процедуры. Они отнимают много времени и труда у банковских кассиров. Поэтому комиссии банков за инкассацию и контрольный пересчет достаточно большие. Так, в Москве базовые комиссии за инкассацию составляют до 0,5% и за контрольный пересчет – до 0,1% суммы наличных.

В издержках операций с наличными из-за больших затрат труда и невозможности их автоматизации доля текущих издержек превышает долю постоянных. Комиссии устанавливаются в зависимости от количества обрабатываемых банкнот и их суммы. Безналичные платежи практически полностью поддаются автоматизации, при этом текущие издержки минимальные и преобладают постоянные. Тарифы за проведение платежа устанавливаются фиксированные, они не зависят от суммы платежа.

Бытует мнение, что безналичные расчеты в операциях физических лиц менее распространены, чем наличные, из-за их высокой капиталоемкости. Чтобы подтвердить или опровергнуть это утверждение, необходим сравнительный анализ не только текущих издержек, но и капитальных.

Капиталовложения в инфраструктуру платежных систем проанализируем по следующим составляющим: капиталовложения в оборудование рабочих мест сотрудников и участников платежной системы, в средства передачи денег на расстояния, в оборудование обработки денег, в обеспечение учетно-операционных процедур, а также эмиссионные издержки. Как и в анализе текущих издержек, используем метод выявления и исключения однородных издержек, сравнительному анализу подвергнем немногие оставшиеся разнородные издержки.

Для инфраструктуры традиционных платежных систем необходимы офисы и оборудование обычных рабочих мест для операторов банков и бухгалтеров предприятий. Существуют эффективные решения по автоматизации отношений банк-клиент, дистанционного доступа к банковскому счету и в области обработки клиентских платежных поручений. В будущем электронные технологии позволят практически полностью отказаться от ручного труда банковских опе-



рационистов и сэкономить на капиталовложениях в банковские офисы и оборудование рабочих мест.

Экономия будет еще более ощутимой, если учесть что банковские офисы обычно располагаются в престижных местах, отделяются на высочайшем уровне и их стоимость в 1,5–2 раза превышает стоимость офисов предприятий. По сути остаются лишь затраты на оборудование рабочих мест бухгалтеров предприятий, поскольку их труд не поддается автоматизации в полной мере, но эти затраты характерны и для наличноденежных платежных систем.

Капиталовложения в инфраструктуру наличных расчетов направляются на покупку банковских офисов, на оборудование особо защищенных рабочих мест кассиров (кассовые кабины), обычных рабочих мест для операционистов, рабочих мест бухгалтеров и кассиров предприятий. В настоящее время в наличноденежных расчетах нет таких эффективных технологических решений, которые позволили бы полностью отказаться от ручного труда банковских кассиров и операционистов и соответствующих затрат на оборудование их рабочих мест.

С помощью банкоматов лишь отчасти можно сократить затраты ручного труда, поскольку в подавляющем большинстве случаев они только выдают наличные, а прием наличных традиционно выполняют кассиры. Стоимость банкомата сопоставима со стоимостью оборудования рабочего места кассира. Для размещения банкомата в офисе требуется значительно меньше места, чем для кассовой кабины. При использовании банкоматов сокращаются только текущие издержки за счет экономии заработной платы кассира.

К капиталовложениям в средства передачи денег на расстояния при наличном денежном обращении относятся затраты на приобретение инкассаторских машин для перевозки банкнот. В платежной системе – на традиционные средства физической доставки платежных поручений и линии связи для передачи их электронных образов.

Обычная машина, на которой представитель предприятия привозит платежные документы в банк, стоит дешевле специализированной инкассаторской. Последнюю обслуживают три человека, тогда как обычную всего один человек. Обычные машины можно использовать по любому назначению параллельно с визитами в банк. Кроме того, платежные документы можно доставить в банк и на общественном транспорте.

Бум в телекоммуникационных технологиях сделал линии связи повсеместными и дешевыми. Еще десять лет назад их неразвитость и дороговизна существенно тормозили развитие платежных систем. Сейчас практически каждый офис имеет телефонную линию и выход в интернет стоимостью всего несколько десятков долларов в месяц. При использовании обычного оборудования связи на общение с банком затрачивается минимальное время. В остальном канал связи используется как и обычная машина для других целей.

Для платежных систем потребуются вложения в программное обеспечение приема и обработки клиентских платежных документов, отражения платежей по банковским счетам. Например, для карточных систем это будут вложения в организацию процессингового центра. Создание такого центра, особенно для нашей страны, представляется делом уникальным и достаточно капиталоемким. Стандартных, легко тиражируемых решений на рынке практически нет. Для среднего банка стоимость процессингового центра во много раз может превышать стоимость всего имеющегося в банке оборудования для обработки наличных. Затраты на процессинг оправдываются лишь при большом количестве клиентов и транзакций.

Процессинговый центр включает до десятка серверов, несколько компьютеров и рабочих мест, множество модемов и входящих линий связи. Все оборудование в среднем банке размещается в обычном помещении площадью около 30–40 м<sup>2</sup>. Такой процессинговый центр может одновременно обрабатывать тысячи платежей всего региона.

Когда потребность в процессинге станет массовой, софтовые компании смогут наладить производство легко настраиваемого программного обеспечения, снизив его стоимость.

Капиталовложения в оборудование обработки наличных денег направляются на приобретение счетчиков и упаковщиков банкнот и монет, являющихся неотъемлемой частью любого рабочего места кассира и кассового узла банка. Производство оборудования для обработки наличных налажено давно, и стоимость его для обычных касс предприятий и банков небольшая. Высокопроизводительное многофункциональное оборудование для крупных кассовых хранилищ с большим оборотом наличных стоит значительно дороже.

Для установки оборудования крупного кассового узла в среднем банке потребуется специализированный банковский офис площадью

в несколько сотен квадратных метров. Создание одного мощного кассового узла будет недостаточно, поскольку неэффективно свозить в него наличность со всего региона. Необходимо, как минимум, оборудование десятков и сотен касс на местах в банковских дополнительных офисах.

Для осуществления розничных расчетов с населением, в издержки на оборудование для обработки наличных необходимо включить затраты на приобретение кассовых аппаратов, обязательных для приема платежей наличными, или POS-терминалов для приема платежей посредством банковских карт.

Современный кассовый аппарат по своим возможностям и цене ближе к компьютеру, чем к механическому кассовому аппарату 80-х годов. В крупных магазинах он связан внутренней сетью с программой бухгалтерского учета. Принципиальное пользовательское отличие POS-терминала состоит в наличии внешней телефонной линии для связи с процессинговым центром.

По стоимости эти два аппарата примерно одинаковы. Более того, крупные магазины уже много лет используют устройства, объединяющие функции кассового аппарата и POS-терминала. В Японии и Южной Корее при доставке товара непосредственно до покупателя активно применяют устройства, в которых функции двух указанных аппаратов реализованы совместно с функциями мобильного телефона.

Следующая статья затрат – приобретение бухгалтерских программ для предприятий и операционных программ банков.

Поскольку анализируемые нами предприятия соблюдают требования кассовой дисциплины, любой платеж независимо от формы денег подлежит отражению в учетных регистрах, и вложения в учетные программы предприятий характерны для обоих способов платежа. Модули автоматизированных банковских систем по учету операций с наличными так же просты, как и модули обработки платежей учетных программ предприятий.

Банковские системы автоматизируют процедуры первичной обработки платежа, передачи его в процессинговую компанию или расчетный банк и проведения платежа по банковским счетам. Банки также берут на себя функции настройки систем дистанционной работы с банковским счетом и их привязки к учетным программам предприятий. Поэтому банковские операционные системы функционально сложнее и стоят дороже, чем бухгалтерские программы предприятий.

Эмиссия безналичных денег осуществляется обычным платежным поручением эмиссионного центра на счета получателей кредитов или бюджетных ассигнований. Ее издержки равны издержкам обычного безналичного платежа, минимальны и не зависят от суммы. Для эмиссии наличных денег потребуются большие капиталовложения на создание специализированных полиграфических предприятий. Стоимость изготовления бумажных денег составляет несколько процентов от их нарицательной стоимости. С учетом срока жизни купюр и числа обслуживаемых сделок она будет еще меньше. Эмиссионные издержки наличноденежных расчетов, очевидно, значительно больше, чем безналичных.

Проведенный анализ издержек и пределов их снижения на основе современных электронных технологий в операциях выплаты заработной платы и оплаты покупок в крупных магазинах позволяет сделать следующие выводы.

Для упрощения анализа процедуры издержки платежа были сгруппированы следующим образом: бухгалтерский учет платежа у плательщика и получателя, взаимодействие с банком, учетно-операционные процедуры банков, процедуры с наличными деньгами.

Процедуры формирования бухгалтерских документов, передачи их в банк, бухгалтерского учета наличных и безналичных выплат заработной платы, а также издержки на эти процедуры можно признать однородными, если предприятия добросовестно выполняют требования кассовой дисциплины. Эти процедуры в равной степени поддаются автоматизации и становятся несущественными в расчете на один платеж при большом числе платежей.

При снятии наличных на выплату заработной платы число банковских операционных процедур меньше, чем при выплате заработной платы переводом на банковский счет. Чтобы сократить операционные издержки при безналичной выплате, необходимо полностью автоматизировать соответствующие банковские процедуры. Автоматизация позволит уравнивать издержки на проведение одной операции снятия большой суммы наличных и сотен небольших безналичных переводов.

При анализе издержек необходимо учитывать факт снятия наличными существенной части зачисленной на банковский счет заработной платы. При выдаче наличных через банкомат придется в

2 раза меньше пересчитывать наличные и возможна экономия за счет оптимизации маршрутов инкассации. На инкассацию требуется наибольшее время в сравнении с выполнением остальных процедур с наличными.

Издержки бухгалтерских и операционных процедур при различных формах платежа за покупки товаров населением в магазинах, так же как и при анализе различных способов выплаты заработной платы, признаются однородными и поддаются автоматизации.

Общая экономия издержек от перевода части денежного оборота населения в безналичную форму составит: две комиссии за инкассацию банк – предприятие, две значительно меньшие комиссии за инкассацию банк – РКЦ, четыре комиссии за контрольный пересчет. В сумме экономия составит около 1,5–2% денежного оборота.

Был проведен сравнительный анализ капитальных издержек по следующим составляющим: в оборудование рабочего места сотрудника участников платежной системы, в средства передачи денег на расстояния, в оборудование обработки денег, в обеспечение учетно-операционных процедур, эмиссионные издержки.

Для передачи платежных документов используются обычные каналы связи или обычные автомашины, следовательно, специальных вложений не потребуется. Для перевозки наличных используются дорогие специализированные инкассаторские машины. Скорость передачи документов в первом случае значительно больше, чем во втором.

Для среднего банка стоимость автоматизированной банковской системы или процессингового центра примерно равна стоимости всего оборудования для обработки наличных. Помещение для такого центра потребуются на порядок меньше, и его можно разместить в более удаленных и дешевых офисах. Обработка безналичных платежей большого региона будет производиться намного быстрее, чем обработка наличных.

Высокая степень автоматизации безналичных расчетов позволит в будущем отказаться от значительной части операционистов и дорогостоящих банковских офисов. Капиталовложений в офисы потребуется в 5–6 раз меньше, чем при наличных расчетах.

Затраты на оборудование предприятий кассовыми аппаратами или POS-терминалами для первичной обработки платежей можно признать однородными. Хотя массовый переход розницы на безналичные рас-

четы за короткий срок потребует замены большинства кассовых аппаратов, а значит, и дополнительных издержек.

Эмиссионные издержки наличных значительно больше, чем безналичных.

Инфраструктура наличных расчетов создавалась десятилетиями, и за последние годы в ней не происходило революционных изменений. Требуемые капиталовложения в инфраструктуру платежных систем спрессовываются в несколько лет. Это и формирует неверное представление об их большей величине по сравнению с капиталовложениями в инфраструктуру наличных расчетов.

## **Глава 2**

---

# **СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ РАЗЛИЧНЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ**

### **2.1. Необходимость платежного документа и банковского счета для эффективного проведения платежа**

В предыдущей главе при уточнении терминологии безналичных расчетов и платежных систем было указано, что *банковский счет* и *платежный документ* являются неотъемлемыми атрибутами безналичных расчетов.

Однако организация и технологии ряда платежных систем не предполагают использования платежного документа или банковского счета. Так, платежный документ, по крайней мере в традиционном понимании, отсутствует в карточных платежных системах при операциях снятия наличных через банкоматы, платежах с использованием электронной наличности, в некоторых системах расчетов через интернет. Банковский счет клиентов не используется в системах быстрых переводов без открытия счета Western Union, в системе сбора коммунальных платежей Сбербанка России, в почтовых переводах через отечественные отделения связи, а также в ряде систем электронных денег.

Проблема состоит в противоречии между организацией безналичных расчетов и технологиями указанных выше платежных систем. Практика ставит под сомнение один из принципов безналичных расчетов – необходимость банковского счета и платежного документа. Для разрешения противоречия необходим сравнительный анализ указанных выше платежных систем, а также традиционных платежных систем, где необходимость этих атрибутов не ставится под сомнение.

В ходе анализа технологий платежных систем необходимо установить причины отсутствия банковского счета или платежного документа, определить достоинства и недостатки соответствующей

организации и технологий, степень влияния их на эффективность проведения платежей. Существенное влияние на материальный носитель, состав реквизитов, визуальный образ и представление клиентов о банковском счете и платежном документе, а также на эффективность проведения платежей оказывают электронные технологии. Поэтому в ходе анализа электронные технологии будут рассматриваться в качестве одного из ключевых факторов.

Самыми привычными **платежными документами** являются платежное поручение по стандартам Банка России, слип как первичный документ карточного платежа и сообщение SWIFT на основе проведения платежа в международных системах.

Формат и содержание платежного поручения платежной системы Банка России определены Положением о безналичных расчетах в Российской Федерации от 3 октября 2002 г. № 2-П. Банк России обязывает участников своей платежной системы четко следовать требованиям этого положения. Допускается использование платежного поручения на бумажном или электронном носителе. Визуальный образ платежного поручения на электронном носителе при печати на бумажный носитель должен соответствовать требованиям Положения № 2-П. Платежная система Банка России является самой массовой, и формат платежного поручения задает общее представление пользователей о форме и содержании платежного документа.

Следующие по массовости использования – розничные платежные системы на основе банковских карт, прежде всего ведущие международные Visa и Europey. Слип по сути – тоже платежный документ, но несколько другого формата, он содержит похожий состав реквизитов. Другой формат является следствием иной процедуры печати слипа. Первоначально слип представлял собой оттиск карточки на специальной бумаге, где заранее впечатаны реквизиты получателя и в процессе покупки физически проставляются сумма платежа и акцепт плательщика. Сейчас слип стал больше похож на кассовый чек, поскольку карточные системы переходят на электронные технологии и он печатается современным кассовым аппаратом с функциями компьютерной памяти, связи с процессинговой компанией и с программами складского учета.

Если формат платежного поручения по системе Банка России четко зафиксирован, то этого нет в международных расчетах. Там каж-



дый банк самостоятельно может устанавливать формат. Более того некоторые банки в конкурентной борьбе за клиента готовы принимать платежные поручения в любом исполнении, главное, чтобы они имели необходимый состав реквизитов. Концепцией системы валовых расчетов в режиме реального времени Банка России допускается представление в региональные операционно-кассовые центры платежного поручения произвольного формата, которое переводится в необходимый электронный образ за дополнительные комиссионные.

В международных расчетах клиентское платежное поручение необходимо для фиксации отношений между клиентом и банком – участником системы и только. Банк-участник в дальнейшем переводит платежные инструкции клиента в электронный образ по формату SWIFT. Визуальное представление сообщения SWIFT существенно отличается от клиентского поручения. Электронный образ этого сообщения будет предметом пересылки по межбанковским каналам, обработки операционными программами и основанием для проведения платежа.

Когда держатель карточки совершает операцию снятия наличных через банкомат, он вставляет карту и набирает команды платежных инструкций на клавиатуре банкомата с их визуальным представлением на дисплее. По результатам совершения операции банкомат распечатывает чек, на котором указаны реквизиты карточного счета, реквизиты банкомата и сумма операции. Чек не является в прямом смысле первичным платежным документом, скорее он ближе к выписке по банковскому счету. Его печать необязательна, она обеспечивает только более удобное для клиента визуальное представление и хранение отчета об операции. Подобная процедура инициализации операции возможна и в торговых точках, когда покупателю вместо сลิปса на подпись предлагают некое устройство с клавиатурой для ввода пин-кода.

При осуществлении платежа посредством сетевых денег плательщик также не увидит своего платежного поручения в привычном представлении. Операционная программа системы генерирует для пользователя некое число визуальных образов на его компьютере, по сути так же, как на экране банкомата. В принципе, формат визуального образа можно признать платежным документом, таким же как традиционное платежное поручение при его изготовлении с помощью программ бухгалтерского учета и особенно, если его распечатать на бумагу. Однако, как и в случае с чеком банкомата, визуальное представ-

ление необходимо для удобства клиента и не является обязательным для системы.

В системах на основе электронной наличности плательщик и получатель вставляют свои чиповые карты в специальное устройство. На клавиатуре этого устройства плательщик набирает пин-код и сумму платежа, акцептует его дополнительным нажатием клавиши. В данном случае никакой платежный документ не требуется, все платежные инструкции исполняются на мониторе, минуя формализованный бумажный носитель или его визуальную форму. Устройство даже нет необходимости фиксировать каждую операцию в памяти, достаточно только обеспечить уникальность (однократность) процедуры переноса денежного файла с одной карты на другую.

Представленные примеры показывают что платежный документ обязательно присутствует в традиционных платежных системах и традиционных формах отношений банк-клиент. Платежный документ не используется в системах, основанных на электронных технологиях, а не на автоматизации традиционного бумажного документооборота.

До массового распространения электронных технологий бумага была наиболее удобным материальным носителем платежных инструкций, как для плательщика, так и для сотрудников банков. Она удобна также для фиксации акцепта плательщика и визуального контроля такого акцепта со стороны сотрудников банков. Бумажный носитель и строгая форма платежного документа требовали от плательщиков аккуратности и надлежащего выполнения начальных процедур платежа. Бумага облегчала ручную обработку документа, создавала основу для четкого и быстрого по прежним представлениям проведения платежа.

Формирование платежных инструкций в электронных системах осуществляется с помощью специальных устройств, где есть клавиатура для ввода команд и дисплей для визуального контроля. Клавиатура и дисплей могут быть большими полнофункциональными или небольшими упрощенными. Реквизиты платежа фиксируются в памяти электронных устройств. Нельзя говорить о полном отсутствии визуального представления инструкций клиента, поскольку они в любом случае отражаются на дисплее. Но это отражение служит для удобства клиента и не требуется для банков или платежных систем.

Клиенту предоставляются минимальные возможности для самостоятельного творчества. Все платежные инструкции полностью формализованы. Клиент выбирает инструкции из числа стандартных. Все реквизиты плательщика, получателя и банков-участников заранее введены в электронные устройства и вызываются автоматически. Обычно произвольно с клавиатуры необходимо ввести лишь сумму платежа. С помощью этих же электронных устройств фиксируется акцепт плательщика. Различные способы фиксации акцепта будут проанализированы ниже.

Использование формализованного перечня и введенных в память реквизитов платежа создает основу для однозначно правильного формирования платежных инструкций. Они составляются сразу в электронной форме. При этом избегают какого-либо повторного ввода или иной повторной ручной первичной обработки платежных инструкций клиентов. Электронный документооборот предоставляет лучшие возможности для первичной обработки платежного документа и контроля за правильностью проведения платежа, чем бумажный носитель с ручной обработкой. Электронный носитель является первейшей основой проведения платежа в реальном времени.

На стадии внутрибанковской обработки и проведения платежа во всех наиболее распространенных платежных системах используется электронный носитель. Такой порядок характерен, например, для платежных систем посредством пластиковых карт, где содержание слипа переводится с бумаги в электронный вид в магазине на первой стадии обработки платежа; чековых платежных систем, где чеки заполняются специальными магнитными чернилами для их лучшего сканирования; для систем SWIFT и Банка России, где бумажный документооборот завершается максимум на стадии приема в банк клиентского платежного поручения.

Несмотря на активное использование электронных технологий, по-прежнему первоначальная фиксация платежных инструкций в большинстве систем осуществляется на бумажном носителе. Этого требуют традиции и законодательство. Пока немногие участники расчетов психологически готовы отказаться от бумаги в обычной работе и при разрешении споров. Бумажный носитель используется в процедурах межбанковского проведения платежей, а именно когда распечатываются выписки по банковским корреспондентским счетам или реестры проведенных платежей, на завершающей стадии расчетов для клиентов.

Например, на бумажном носителе представляются платежные поручения в системе расчетов Банка России, слипы в карточных системах, чеки, заявления на переводы без открытия счетов по системам Western Union и Сбербанка России, платежные поручения в обслуживающие банки по международным расчетам. Подтверждение проведения платежа на бумажном носителе в виде выписки за подписью операциониста банка клиент получает по платежам через платежную систему Банка России в виде квитанции банкомата по операции снятия наличных или корешка к квитанции перевода без открытия счета при уплате коммунальных платежей.

Возможность параллельной обработки документов на обоих носителях допускается обычно в трансформируемых системах. При изменении носителя документов высока вероятность сбоев во вновь вводимых технологиях и психологического дискомфорта от новых условий работы. Подобное совмещение было характерно, например, вплоть до 2000 г. для расчетов через Банк России. Наибольшие издержки в переходных системах с бумажно-электронным документооборотом как раз и возникают на стадии изменения носителя документа.

Полный переход с бумажного документооборота на электронный потребует значительных капиталовложений и отказа от ныне действующих не полностью окупивших себя систем. Сохранение бумажного документооборота, особенно на его начальной и завершающей стадиях, удобно для значительной части консервативных клиентов. Традиционные платежные системы незачем разрушать, если на них есть спрос и они не требуют новых капиталовложений. Однако в долгосрочной перспективе платежные системы несомненно эволюционируют к полностью электронному документообороту.

Выше были рассмотрены примеры клиентских платежных документов, необходимых для четкой фиксации платежных инструкций и акцепта плательщика. Кроме отношений банк-клиент существуют межбанковские отношения проведения платежей по корреспондентским счетам. В межбанковских корреспондентских отношениях также возникает необходимость четких инструкций и акцепта банка плательщика и соответствующих платежных документов.

Наиболее распространенными *межбанковскими платежными документами* являются реестр платежей для расчетов через Банк России и реестры карточных платежей в дополнение к межбанковс-

ким платежным поручениям. Не следует путать межбанковские платежные документы с выписками по корреспондентскому счету. Как и в отношениях банк-клиент, платежный документ является основанием для проведения платежа, а выписка по корреспондентскому счету – отчетом о его проведении.

Так, форма и состав реквизитов реестра платежей для расчетов через Банк России определены Положением Банка России «О многорейсовой обработке платежей в московском регионе» от 20 февраля 1998 г. № 18-П, приложение № 1. В реестре для расчетов через Банк России содержатся в виде строчки матрицы все реквизиты всех клиентских платежей, а также реквизиты электронных служебно-информационных документов.

Визуальную форму реестра можно увидеть при его печати на бумажный носитель, если этого требуют нормы бухгалтерского учета, либо на экране компьютера. Формат реестра отчасти похож на сводное платежное поручение клиентов. Он определяется исходя из цели эффективной электронной обработки платежей, а не для удобства визуального представления клиентам. Содержание реестра, возможно, представляется бессмысленным клиенту, но оно понятно программистам банка.

Реестр содержит акцепт только банка-участника. Именно банк отвечает перед системой за надлежащее выполнение платежных инструкций клиента. Это несколько упрощает форму реестра, состав его реквизитов и обработку.

В большинстве традиционных систем практикуется отдельный обмен реестрами и выписками по корреспондентским счетам. Чтобы выписка не была громоздкой и неудобной для визуального контроля, в ней обычно проставляют только сводную сумму платежей. Для детализации выписки в дополнение к ней пересылают реестры платежей с полным составом реквизитов для проведения платежей по клиентским счетам.

Так осуществляются платежи в карточных платежных системах, где реестр, минуя расчетный банк, проходит через процессинговую компанию, а через банк по распоряжению этой компании одним платежом переводят только общее сальдо расчетов. Отдельная обработка предусмотрена в традиционных оптовых платежных системах на основе клиринга. Например, в платежной системе Банка России вплоть до конца 1990-х годов реестр и выписка обрабатывались и передавались отдельно.

В новых системах валовых расчетов в реальном времени объединяют реестр и выписку по корреспондентскому счету. Здесь каж-

дый платеж проводится индивидуально и сразу по поступлении его в банк, поэтому платежи не скапливаются к концу операционного дня, как это имеет место в клиринговых системах.

Полноценное формирование реестра теряет смысл, поскольку ежеминутно не будет накапливаться столько платежей, чтобы разделять эти два документа. Для визуального контроля также нет необходимости разделять эти документы, поскольку система полностью автоматизирована, включая все контрольные процедуры. Устранение дублирования документооборота приведет к сокращению времени на проведение платежа и уменьшению нагрузки на электронные устройства.

В этих системах реестр банка плательщика становится прообразом будущей выписки. Расчетный банк системы, обработав реестр и проведя платеж, добавит в реестр отметку о проведении платежа, а также новые строчки с поступившими платежами. Все реквизиты клиентских платежей будут содержаться в единой базе данных и обрабатываться в рамках единого электронного документооборота. Выписка по корреспондентскому счету является полноформатной, она включает все реквизиты платежа для его быстрого проведения по клиентским счетам.

Результаты анализа различных видов клиентских платежных документов позволяют сделать вывод о возможности замены традиционных платежных документов на инициализацию и подтверждение платежей с помощью электронных устройств.

В межбанковских корреспондентских отношениях объем передаваемой информации, а именно количество платежей и состав реквизитов каждого платежа, во много раз больше объема информации, получаемой от клиента посредством электронных устройств. Сбои, нарушения или задержки в межбанковских расчетах будут иметь значительно более тяжелые последствия, чем в случаях, когда отдельные клиенты долго или неточно вводят в электронные устройства платежные инструкции.

Межбанковские платежные инструкции формируются и обрабатываются автоматически на основе электронных образов клиентских платежных документов. Как было указано выше, электронный образ межбанковского платежного документа может быть не понятен клиентам или даже рядовым операционистам банков. Этот образ будет так же не понятен, как и электронное сообщение из специального электронного устройства инициализации клиентской платежной инструкции.

Поэтому, с точки зрения комфортности, понятности визуального представления платежного документа для неспециалиста, межбанковский реестр платежей будет иметь столь же непривычную электронную форму, что и клиентская платежная инструкция, сформированная, например, через банкомат.

Одним из принципов безналичных расчетов является **обязательность банковского счета**, на котором учитываются все безналичные платежи и остатки денег. Большинство платежных систем предполагает обязательное наличие банковских счетов плательщика и получателя, межбанковских корреспондентских счетов банков обоих участников расчетов. Однако у некоторых розничных платежных систем имеются исключения из этого правила, в частности, у них отсутствуют счета плательщика или получателя. Система быстрых переводов Western Union, почтовых переводов, система коммунальных платежей Сбербанка России, предоплаченные карты и система, основанная на электронной наличности, не предполагают наличия клиентского банковского счета.

Переводы по системе Western Union так и называются «переводы без открытия счета». Плательщик должен заполнить заявление на перевод и внести в банк деньги (наличными или с карточного счета). В заявлении на перевод указываются все реквизиты местонахождения и идентификации получателя. Система Western Union осуществляет расчеты без банковских счетов плательщика и получателя. Ее представителями для клиентов являются банки. Платеж проводится по межбанковским корреспондентским счетам клиринговым методом. Таким образом, данная система предполагает наличие только банковских корреспондентских счетов и отсутствие клиентских счетов.

По аналогичной технологии осуществляются почтовые переводы российской почтой. Плательщик заполняет на почте заявление на перевод и вносит необходимую сумму наличных. Платежный документ по почтовым каналам связи передается в отделение связи получателя, где ему выдаются наличные. Если для конкретного отделения связи сумма переводов к перечислению и выдаче равна, то наличные никуда из почты не инкассируются, а выдаются другому клиенту. Пополнение почтовой кассы или сдача излишков осуществляется с обычного банковского счета отделения связи. Разница между российской почтой и Western Union исключительно технологическая. Система Western Union больше подвержена новациям, а потому осуществляет переводы быстрее и дешевле, тогда как суть перевода у них одна.

Система коммунальных платежей Сбербанка России допускает отсутствие счета плательщика и требует счета получателя. Плательщик также заполняет некое подобие заявления на перевод, где указывает все свои реквизиты, реквизиты получателя, включая его банковский счет и назначение платежа. В зависимости от места обслуживания коммунального предприятия платеж осуществляется по корреспондентским счетам филиалов Сбербанка России либо по корреспондентским счетам в Банке России. Платеж зачисляется на банковский счет получателя – коммунального предприятия. Получателями коммунальных платежей обычно выступают лишь несколько компаний, тогда как плательщиками являются тысячи физических лиц. Поэтому считается нецелесообразным усложнять операцию приема платежа открытием счета плательщика. Однако для надлежащего учета огромного количества поступлений на счета предприятий коммунального хозяйства необходим банковский счет.

В большинстве платежных систем с банковскими счетами эти счета необходимы для быстрого разнесения платежей по участникам расчетов, более удобного учета и визуального представления платежей для банков и их клиентов. В таких платежных системах много клиентов, каждый из которых за короткий промежуток времени совершает множество платежей, поэтому банковский счет является непременным условием быстрой обработки платежей.

Для обычных платежных систем единицами учета и документооборота являются и банковский счет, и платежный документ. Для платежных систем без банковского счета – только платежный документ. В последнем случае платежный документ содержит все необходимые реквизиты для однозначной идентификации получателя и плательщика, а также для удостоверения факта совершения и завершения платежа.

При рассмотрении вопроса о необходимости банковского счета скорее всего можно говорить об издержках на его открытие, сопровождение и закрытие. Так, открытие счета в большинстве платежных систем требует личного посещения банковского учреждения, представления и заполнения большого количества документов, сохранность которых банк должен обеспечить. Посещение банка необходимо при открытии корпоративного или личного счета как в российском банке, так и в зарубежном. Допускается пересылка документов на открытие счета по почте. Представление платежных документов без лично-



го посещения банка разрешается в большинстве платежных систем, но необходимость одного первого визита в банк для открытия счета остается обязательной.

Пока лишь немногие розничные платежные системы, оперирующие крайне незначительными суммами, допускают открытие счета через свой интернет-портал, но процесс технологического совершенствования расчетов идет именно в этом направлении.

Один из принципов безналичных расчетов определяет **необходимость акцепта плательщика** на осуществление платежа. На практике это означает подпись плательщика в платежном документе. Подпись плательщика удостоверяет как согласие с платежом в принципе, так и правильность всех реквизитов платежного документа.

Собственноручная подпись плательщика на бумажном носителе является традиционной, повсеместно признанной. Именно бумага на протяжении столетий была носителем платежного документа. Сформировать бумажный платежный документ с собственноручной подписью практически может любой человек.

Собственноручная подпись плательщика не всегда обеспечивает надлежащую защиту от подделок, особенно если подпись простая, а подделкой занимается профессионал. Во избежание массовых подделок подпись скрепляют печатью. Изготовление печати, особенно сложной, доступно ограниченному кругу лиц и требует некоторых затрат, поэтому она является достаточным средством защиты платежных документов средних платежей.

Для удостоверения подлинности акцепта применяется также личный визуальный контроль плательщика или его представителя со стороны операциониста банка. Это является обязательным элементом подтверждения подлинности акцепта для крупных платежей.

Для удостоверения акцепта плательщика на особо важных документах привлекаются нотариусы, что является обязательным, например, при оформлении банковской карточки, на основе которой затем удостоверяется масса документов.

Особенностью всех указанных выше способов удостоверения акцепта является их действенность только при физическом представлении платежного документа в банк. Если документ представляется посредством телекоммуникационных средств связи, то собственноручные подписи и печати не признаются действительными.

Формирование и передача платежных документов через компьютеры и телефонные сети становятся неотъемлемой частью современных платежных систем, требованием активно развивающейся электронной коммерции. Подлинность акцепта на электронном образе платежного документа удостоверяется посредством электронной цифровой подписи.

Электронная подпись выполняется не собственноручно, а формируется по определенному алгоритму компьютерной программы и автоматически подставляется в электронный образ. При печати электронного образа платежного документа на бумажный носитель она приобретает вполне материальное представление в виде отдельной записи цифр, обычно на месте собственноручной подписи. Электронная подпись на распечатанном электронном документе не теряет действительности акцепта.

Системы генерации электронной подписи различаются математическими алгоритмами, специальными устройствами генерации, а также способами получения алгоритмов и устройств в банках. Простейшие алгоритмы генерируют подпись по неведомому для пользователя принципу, сложные алгоритмы используют для расчета цифровой подписи отдельные реквизиты платежных документов, например дату, сумму или номер какого-либо банковского счета.

В оптовых системах, где платежные документы передаются через банк-клиент, может использоваться специальная «ключеванная» дискета, которая содержит уникальный файл-алгоритм формирования электронной подписи. Пин-код пластиковой карты при работе с банкоматом также по своей сути является электронной подписью. Образец такой подписи введен в память карты, считывается оттуда компьютером банкомата и сравнивается с пин-кодом карты.

Возможно использование специального устройства типа калькулятора или мобильного телефона, куда введен алгоритм формирования электронной подписи. На простейшей клавиатуре этих устройств набираются данные для формирования подписи и на простейшем дисплее выдается результат. Результат с помощью компьютера или вручную проставляется в платежный документ.

Алгоритмы свободно можно переписывать с одного носителя на другой, в том числе с интернет-сайта банка, либо поставлять в защищенной от записи дискете, либо вносить в небольшие устройства типа калькуляторов. В оптовых платежных системах ал-

горитм передается от банка клиенту непосредственно, в розничных системах допускается его переписывание с сайтов банков.

Электронная подпись обеспечивает лучшую защиту подлинности акцепта плательщика, поскольку на расшифровку алгоритмов уйдет значительно больше времени, чем на подделку собственноручной подписи и печати. На ее основе автоматически проверяется акцепт платежного документа, тогда как проверка подписи на бумажном носителе обязательно требует затрат времени и труда операционистов. Будущее за электронной подписью, поэтому для ее повсеместного распространения потребуются широкие обучающие и рекламные акции.

Приведенные выше примеры использования платежного документа и банковского счета, а также анализ в пользу и против их наличия позволяют сделать следующие обобщения.

Результаты анализа необходимости платежного документа и банковского счета для эффективного проведения платежа обобщены в табл. 6.

Таблица 6

Необходимость платежного документа и банковского счета	
Платежный документ	Банковский счет
<b>Необходимы исходя из</b>	
традиций безналичных расчетов	сущности безналичных денег
<b>Обеспечивают четкость фиксации, эффективность обработки и удобство восприятия</b>	
платежных инструкций и акцепта	остатка денег и платежей и их принадлежности, отчета о выполнении платежных инструкций
<b>Противоречат практике и технологиям</b>	
работы банкоматов, систем предоплаченных карт, электронных денег в сети интернет и электронной наличности	систем быстрых переводов, электронных денег в сети интернет и электронной наличности
<b>Противоречие раскрывается через трансформацию материального носителя</b>	
традиционного бумажного	нового электронного
<i>плюсы / минусы (наоборот) носителя</i>	
привычное лучшее восприятие для большинства физических лиц	быстрая обработка и проведение платежа и контроля акцепта

Продолжение

Платежный документ	Банковский счет
<p><b>Тенденции изменения материального носителя</b> (сквозь призму снижения издержек обработки и проведения платежа)</p>	
Переход на электронные носители – электронный как основной и бумажный как вспомогательный	Объединение в одном электронном документе и его визуальном образе платежного документа и банковского счета
<p><b>Факты:</b></p>	
<p>Формирование документов для печати на бумажном носителе с помощью компьютеров</p> <p>Законодательное и практическое признание электронной цифровой подписи</p> <p>Распространение новых электронных систем и потеря позиций традиционных систем</p>	<p>Объединение реестра платежей и выписки по корреспондентскому счету в системах валовых расчетов</p> <p>Представление отчета о проведенных платежах на основе платежного документа в системах быстрых переводов и электронных денег</p>

Клиентский платежный документ, по крайней мере в традиционном представлении, отсутствует при снятии наличных через банкомат, при совершении платежа в среде интернет посредством электронных денег и в системах электронной наличности.

Платежный документ обязательно используется в традиционных платежных системах и при традиционных формах отношений банк-клиент, даже если технологии данных систем автоматизированы. Платежный документ не используется в системах, основанных на электронных технологиях с нетрадиционными формами организации отношений банк-клиент.

Основная функция первичного платежного документа заключается в четкой фиксации всех реквизитов платежа и акцепта плательщика. Реализация этих функций на основе электронных технологий позволяет отказаться от платежного документа в привычном представлении.

Электронные системы без традиционного платежного документа имеют меньшие издержки по первичной обработке инструкций клиентов. На основе электронного носителя быстро и четко проводятся платежи в реальном времени.

Платежный документ как основание платежа используется и в межбанковских корреспондентских отношениях. Реестр платежей необходим для фиксации платежных инструкций и акцепта банка пла-

тельщика. Электронный образ реестра является основой четкой электронной обработки и проведения межбанковских платежей.

В традиционных платежных системах реализовано раздельное представление реестров клиентских платежей и выписок по корреспондентским счетам.

В системах валовых расчетов реализуется совмещенный документооборот. Реестр как основание платежей является прообразом выписки по корреспондентским счетам для отчета о проведенных платежах. Все реквизиты клиентских платежей содержатся в единой базе данных и обрабатываются в рамках единого электронного документооборота. Это обеспечивает сокращение времени на проведение платежа и уменьшение нагрузки на электронные устройства.

Система перевода Western Union, почтовые переводы, система коммунальных платежей Сбербанка России, предоплаченные карты и система, основанная на электронной наличности, не предполагают наличия клиентского банковского счета.

При массовых платежах банковский счет клиента позволяет быстрее и четче идентифицировать плательщика и получателя, сводить для каждого из них всю массу платежей в одном документе – выписке по счету. Издержки на открытие и ведение счета значительно меньше, чем выгода от быстрой обработки и лучшего представления платежей.

Платежные системы, не практикующие открытие банковского счета, предполагают разовые платежи и со стороны непостоянных клиентов. Открытие счета для случайного клиента и разового платежа существенно увеличивает число действий участника расчетов, требует больше времени, хранения большего числа документов. В системах, где нет клиентского счета, платежный документ содержит все необходимые реквизиты для однозначной идентификации получателя и плательщика и удостоверения факта инициализации и проведения платежа.

Наиболее технологичные платежные системы работают не над исключением банковского счета, а над упрощением процедуры его открытия и сопровождения, над возможностью делать это без бумажных носителей и посещения банка, например, через интернет.

Одним из принципов безналичных расчетов является необходимость согласия плательщика на осуществление платежа. Способ удо-

стоверения акцепта определяется материалом платежного документа и способом его представления в банк.

В системах с бумажными платежными документами используется собственноручная подпись и печать плательщика. В системах с электронными носителями применяют различные виды электронной цифровой подписи. Электронная подпись при печати электронного образа платежного документа на бумажный носитель приобретает вполне материальное представление в виде отдельной записи цифр, обычно на месте собственноручной подписи.

## **2.2. Перспективы различных средств электронного обмена в платежных документах**

Анализ предыдущего параграфа подтвердил необходимость платежного документа и банковского счета. В новейших системах с высокой степенью автоматизации указание клиента провести платеж сохраняется. Оно лишь приобретает несколько непривычный для традиционного понимания платежного документа электронный вид. Клиентский банковский счет используется в подавляющем большинстве платежных систем. В тех немногих системах где клиентский счет не используется, все равно остается необходимость межбанковского обмена платежными документами. Платежи проводятся через межбанковские корреспондентские счета.

Таким образом, проведение безналичных расчетов привязывается к строго определенным банковским офисам – банка плательщика, расчетного банка и банка получателя. Очевидна невозможность совершать одну сделку сразу в трех банках, да и в офисе одного из банков сделки совершаются крайне редко. Если расчеты по сделке осуществляются безналичным платежом, то экономическим субъектам необходимо как минимум посещать свои банки или связываться с ними. Это увеличивает время проведения платежа и задерживает исполнение сделок.

В отличие от безналичных наличные расчеты совершаются в любом удобном месте простой передачей наличных денег. Пусть одному из субъектов сделки необходимо предварительно получить наличные в своем банке, а другому субъекту после сделки сдать наличные в свой банк. Сама сделка и расчеты по ней осуществляются быстро, без посещения или связи с банками. Если платежные системы хотят расширить свою долю рынка платежных услуг за счет средних сумм платежей, которые сейчас преимущественно совершаются наличными,

им придется решать проблему существенных издержек в отношениях банк-клиент.

В платежных системах старого поколения обязательным был визит в банк не только для открытия счета, но и для осуществления каждого платежа. Ко времени создания этих систем электронные и телекоммуникационные технологии были еще недоступны для массового использования. Чтобы сэкономить время и усилия клиентов по доставке и, возможно, первичной обработке платежных документов, банки привлекали посредников. За экономию времени клиент платил посреднику комиссионные. Использование посредника мало ускоряло проведение платежа.

В межбанковских корреспондентских отношениях наиболее простым способом передачи платежных инструкций была передача письменного авизо. Она также осуществлялась через посредников, в качестве которых использовались международно признанные курьерские или почтовые компании. Получив корреспондентскую (отсюда и термины «корреспондентский счет» и «корреспондентские отношения»), банк проверял ее подлинность и правильность реквизитов платежного документа. После проверки банк-получатель действовал в соответствии с инструкциями платежного документа.

В оптовых платежных системах функции посредников брали на себя компании быстрой почты или мало оплачиваемые курьеры самих участников расчетов либо взаимодействие с банком осуществлялось по телефону через доверенного операциониста банка. Привлечение посредников для обработки платежных документов характерно для большинства розничных платежных систем старого поколения, например карточных или чековых. Так, в карточных платежных системах посредниками были процессинговые или инкассаторские компании.

На основе телекоммуникаций и компьютеров созданы различные средства дистанционного обслуживания клиентов. Межбанковское сообщение передается теперь через телекоммуникации, отображается на дисплеях компьютеров, электронное авизо пришло на смену почтовому и телеграфному авизо. Наиболее распространенными средствами дистанционной работы с банковским счетом в оптовых системах являются банк-клиент, интернет-банк и телебанк.

В розничных карточных платежных системах личного посещения банковского офиса клиентом для совершения каждого плате-

жа давно не требуется. Совокупность банкоматов, POS-терминалов и пластиковых карт обеспечивает возможность представления платежных инструкций из многих мест, где такие устройства расположены. Получить наличные по карточке или инициировать платеж можно в любом банковском офисе любого банка-участника системы.

В межбанковских отношениях и розничных платежных системах средства дистанционной работы с банковским счетом получили достаточно широкое распространение. Обслуживание клиентов в оптовых системах часто по-прежнему осуществляется традиционным способом, требующим физического посещения банковского офиса и работы банковского операциониста.

Различные средства дистанционного обслуживания по-разному снижают издержки платежа, требуют дополнительных электронных устройств и линий связи, различного умения со стороны клиентов. Эти средства используются относительно недавно, соответствующие технологии пока не отработаны в полной мере, рынок еще не определил наиболее эффективное из них.

Необходим сравнительный анализ эффективности различных средств дистанционной работы с банковским счетом: передачи межбанковской корреспонденции, дистанционной работы банк-клиент оптовых систем, а также дистанционной работы розничных систем. Предварительно рассмотрим возможности этих средств.

Наиболее показательным примером межбанковской электронной почты является система обмена электронными документами Банка России, а также система SWIFT.

В 1998 г. Банк России практически завершил повсеместный перевод на электронный документооборот своих подразделений и отношений с банками-участниками своей платежной системы. Через платежную систему Банка России проводится более половины всех оптовых платежей. Участниками этой системы и соответствующего электронного обмена являются практически все российские коммерческие банки. Нормативные документы Банка России по основам платежной системы и в части межбанковского обмена платежными документами в достаточной степени проработаны и опубликованы.

Основной нормативный документ Банка России в этой области – Положение «О правилах обмена электронными документами между Банком России, кредитными организациями и другими



клиентами Банка России при осуществлении расчетов через расчетную сеть Банка России» от 12 марта 1998 г. № 20-П.

Обмен осуществляется на основе комплекта специализированного программного обеспечения: **«автоматизированное рабочее место (АРМ) обмена электронными документами Банка России»**. АРМ создан по заказу Банка России подконтрольным ему научно-исследовательским институтом и устанавливается специалистами Банка России. Банк России предоставляет комплект документации с детальными инструкциями пользователя, обучает сотрудников коммерческих банков работе с АРМ, консультирует и проверяет обеспечение режима безопасности, тестирует АРМ. АРМ предлагает сотруднику коммерческого банка удобный и функциональный интерфейс, оптимизирующий и упрощающий его работу; формирует реестры платежных документов по формату, удобному для их передачи и обработки в Банке России; автоматически реализует средства электронной подписи и защиты файлов.

Технологически работа АРМ строится на принципах систем электронной почты, например The Bat, или систем дистанционной работы с банковским счетом «банк-клиент». Отличия заключаются лишь в несколько иной функциональности и лучшей защите электронных документов.

Для обмена корреспонденцией необходимо выполнить простую последовательность действий: загрузить АРМ и ввести пароль доступа; поместить файл реестра в особый каталог; активировать генерацию электронной цифровой подписи (ЭЦП); ввести дополнительные подтверждения в рамках процедур дополнительного контроля; несколькими нажатиями клавиш отправить корреспонденцию. На все действия с реестром сотруднику банка-участника потребуется всего несколько минут и минимум ручного труда. Затраты труда практически не зависят от количества платежей в реестре. Банк России автоматически и сразу проверит подпись и содержание реестра, автоматически выдаст сообщение о приеме платежей к проведению либо об отказе с причиной отказа.

Первоначально банк-участник электронного обмена должен оборудовать одно рабочее место высокопроизводительным компьютером и арендовать высокоскоростную выделенную линию связи. Кроме того, ему необходимо оплатить услуги Банка России по установке программного обеспечения. Рабочее место может располагаться на любом расстоянии от Банка России, в любом месте города и офиса.

Оно относительно легко передвигается. Обновление программного обеспечения не вызывает затруднений. Необходимо лишь определить ограниченный круг ответственных лиц и обеспечить особый режим доступа к компьютеру, где установлен АРМ. Использование традиционных каналов связи, модемов и компьютеров позволяет коммерческим банкам не делать больших капиталовложений – все единовременные затраты не превысят 10 тыс. долл.

В обеспечении защиты электронной цифровой подписи используются системы с открытым ключом, которые называют также «асимметричные криптосистемы». Криптосистема состоит из закрытой (далее – секретный ключ) и публичной (далее – открытый ключ) частей, предназначенных для формирования и проверки ЭЦП. Секретный ключ предназначен для подписания электронного документа и надежно хранится у его владельца. Открытый ключ предназначен для проверки правильности ЭЦП и свободно передается банку-корреспонденту. Мировой опыт их использования и широкое распространение однозначно свидетельствуют о надежности и простоте применения этих систем защиты ЭЦП.

В мировом масштабе самой популярной, по сути монопольной, межбанковской электронной почтой является система *SWIFT*. В начале 1990-х годов более 2700 пользователей из 67 стран мира посылали более 1,2 млн сообщений в день. Практически все крупные и средние банки мира являются членами SWIFT. Многие центральные банки положили принципы организации этой системы в основу своих систем.

SWIFT создана как некоммерческая организация со штаб-квартирой в Брюсселе (где располагается штаб-квартира НАТО). В ее основе находятся мировые региональные процессинговые центры, расположенные в Нидерландах (для Европы), вблизи Вашингтона (для Северной Америки), в Бразилии (для Латинской Америки) и в Токио (для Юго-Восточной Азии). Кроме того, в каждой стране, банки которой являются членами SWIFT, образован страновой процессинговый центр (такой есть и в Москве). Наконец, замыкаются телекоммуникации SWIFT на терминальных компьютерах, установленных в банках-членах системы.

Сообщение банка-отправителя пересылается по каналам связи сначала в страновой процессинговый центр банка-отправителя. Потом через один из четырех мировых региональных центров сообщение попадает в страновой процессинговый центр банка-получателя.

Оттуда оно поступает в компьютер банка-получателя. SWIFT является лишь коммуникационной системой. Платеж в соответствии с SWIFTовым сообщением проводится по корреспондентским счетам в региональных оптовых платежных системах.

Международная корреспондентская сеть крупного банка включает сотни банков из десятков стран, с каждым из которых необходимо быстро обмениваться и исполнять платежные инструкции. Благодаря SWIFT нет необходимости устанавливать сотни индивидуальных систем межбанковской почты, иметь множество программных модулей трансформации стандартов сообщений. SWIFT позволяет эффективно выстраивать горизонтальные связи между большим количеством банков через единый канал связи.

Банки – участники системы используют стандартные форматы сообщений. Стандартные сообщения облегчают автоматическую идентификацию и исполнение платежных инструкций. На каком бы языке ни было набрано сообщение, отсылающий и получающий банки знают, что именно оно означает. SWIFT в отличие от системы электронного обмена Банка России предоставляет возможности обмена любой нестандартной, необязательно платежной корреспонденцией между коммерческими банками.

Сообщение по системе SWIFT будет доставлено любому банку-участнику за несколько минут. За срочную передачу сообщений система берет повышенные комиссионные. Обычное сообщение проходит по системе за 30–40 мин, ожидая очереди на промежуточных пунктах обработки и из-за большого трафика. Так же, как в электронной почте Банка России, передача сообщений в SWIFT осуществляется с минимальными затратами ручного труда, с одного компьютера и через обычный выделенный канал связи.

Широкое распространение и длительность существования SWIFT позволяют ей опираться на программные решения множества компаний-разработчиков, устраивать между ними конкуренцию. В наибольшей степени конкуренция проявляется в разработке пользовательского интерфейса, сопряжения программного обеспечения SWIFT и операционных программ банков-участников, дополнительных возможностей системы. Так, по всему миру система SWIFT сертифицировала около 50 программных продуктов различных компаний, в том числе два российских продукта. Конкуренция способствует прогрессу технологий обработки и передачи платежных инструкций. Такой конкуренции среди разработчиков программного обес-

печения, которая характерна для SWIFT, пока нет в электронной почте Банка России.

*При дистанционном обслуживании клиентов* оптовых систем первоначально была формализована работа с банком по телефону. **Телефон и факс** являются предвестниками полноценных систем дистанционного банковского обслуживания на основе электронной почты или интернета.

Банки, особенно офшорные, например латвийские, в первую очередь организовали прием платежных документов клиентов по факсу и высылали на факс клиента выписки по счету. Подпись платежного поручения на факсе выполнялась в виде последовательности цифр. Генерация ключа осуществлялась по специальному алгоритму устройством наподобие небольшого калькулятора, полученного в банке или его представительстве при открытии счета.

Для россиян самым распространенным примером возможностей телефона является общение через телефон с офисами сотовых операторов связи. Можно автоматически и дистанционно пополнить свой счет, узнать его остаток и получить некоторые дополнительные информационные услуги.

В более совершенных и формализованных системах **телебан-ка** клиент может получить как общую, так и индивидуальную информацию. Можно узнать остаток и движение по счету, курсы валют, адреса филиалов и отделений банка, а также получить любую другую справочную информацию в зависимости от своей специфики или специфики банка. Информация может быть речевой или представляться в виде коротких текстовых сообщений.

Телебанк не содержит штат телефонистов. В нем за общение с клиентом отвечает компьютерная программа, которая содержит речевую транскрипцию всех заранее смоделированных ситуаций и ответов на клиентские запросы. Ответы системы базируются на электронных ресурсах банковской операционной программы или справочной системы. Программа телебанка автоматически делает запросы в учетную программу банка.

Ориентация в системе и формулировка запросов осуществляются клиентом с помощью кнопок телефонного аппарата и голосовых подсказок системы. Телебанк не требует от клиента использования компьютера, модема или иного специального оборудования. Информацию можно получить из любой части мира и в

любое время суток, если воспользоваться обычным или мобильным телефоном, а также факсом или пейджером. Уникальность сообщения и подлинность ЭЦП обеспечиваются использованием пин-кода, таблицы разовых сеансных ключей или специальным устройством генерации ключей по типу мини-калькулятора.

Телебанк удобен массовостью и простотой использования телефонов. Мобильные телефоны обеспечивают доступ к счету из любой точки региона в режиме реального времени. Недостатком телебанка является отсутствие возможности визуального восприятия информации, к чему мы достаточно хорошо привыкли в работе с платежными документами, а также функциональная ограниченность клавиатуры телефона. В совокупности эти два основных недостатка не позволяют отправлять посредством телефона сложные платежные инструкции.

Телебанк ориентирован на физических лиц или субъектов малого бизнеса для оплат стандартных счетов, например, за телефон, коммунальные услуги или налоги, для простейших функций общения с банком, например получения информации об остатке счета. Это самый дешевый и массовый вид дистанционного банковского обслуживания, хотя и представляющий наименьший спектр услуг.

Перспективы телебанка во многом зависят от развития доступа к интернету с мобильного телефона, но это уже скорее сращивание телебанка с простейшими версиями интернет-банка.

Использование телебанка приемлемо для розничных платежных систем, тогда как для оптовых систем он не обеспечивает должной безопасности и функциональности передачи платежных инструкций. Оптовые платежные системы развивали *«банк-клиент»* как способ дистанционной работы с банковским счетом. «Банк-клиент» основан на передаче электронных образов платежных документов по телефонным сетям, только в качестве дополнительных мер безопасности используются уникальные форматы документов, модемы и системы электронной подписи.

Первые варианты системы «банк-клиент» обеспечивали лишь передачу платежных документов и практически не были связаны с операционными программами банков. Операционисты банков созванивались с клиентами и вручную обрабатывали переданные этим средством платежные документы. Поэтому удавалось экономить лишь на времени доставки платежного документа в банк. Первые версии были

похожи на передачу платежных поручений по факсу. Используемые сейчас версии позволяют не только передавать, но и автоматически обрабатывать платежные документы в банке.

Функционал и интерфейс рабочего места клиента формируются в банке. Клиент получает готовое рабочее место, он может изменять его в пределах заданных банком полномочий. Работа клиента ограничивается только вводом диалогов или импортом данных из бухгалтерских программ, а также просмотром поступивших из банка сообщений. Предоставляется возможность импорта (экспорта) платежных документов в любые форматы для обработки другими средствами, например, в программе бухгалтерского учета. Специальный модуль позволит настроить систему на новый документ за несколько часов.

Интерфейс последних модификаций «банк-клиент» аналогичен широко используемым и зарекомендовавшим себя с наилучшей стороны интерфейсам известных программ электронной почты MS Outlook и The Bat. «Банк-клиент» обеспечивает: создание и передачу различных типов клиентских платежных документов; обмен сообщениями произвольного формата; получение выписок в различных видах и форматах, а также иной информации из банка; построение внутренних расчетных и клиринговых систем в режиме реального времени как для обособленных подразделений банка, так и для счетов удаленных подразделений клиента.

Установка «банк-клиент» предполагает визит банковских специалистов в офис клиента для установки и тестирования программного обеспечения, а также оценки систем ограничения доступа. Программное обеспечение занимает немало места – от 10–15 Мбайт первоначально. «Банк-клиент» обычно «привязан» к конкретному компьютеру и телефону, что крайне ограничивает расположение места работы с банком.

Клиентская часть системы позволяет создавать электронный архив документов и запросов, имеющий для системы юридическую силу. В оптовых платежных системах конфликты между банком-участником и его клиентом из-за большой суммы платежей могут быть крайне болезненными. Если бы не было архива, то клиент был бы бесправен и у банка появился бы соблазн злоупотреблений, что негативно отразилось бы на системе.

Дистанционное обслуживание – это не только работа с клиентами, но и с обособленными подразделениями банка: филиалами, отделениями, операционными кассами и пунктами обмена валют.

Очевидно, что скорость и тарифы за проведение платежей не должны зависеть от места обслуживания клиента. Банк должен выстроить систему внутреннего документооборота между своими подразделениями в режиме реального времени. Лучшие отечественные программные разработки «банк-клиент» организывают внутреннюю расчетную систему банка.

Полная автоматизация создания, пересылки и обработки платежных документов, исключение из этого процесса человека, сведение тем самым практически к нулю затрат времени, банковских офисов и заработной платы операционистов – все это достигается в наибольшей степени в интернет-банках. Так, стоимость платежа через интернет-банк составляет всего 3–4 цента, что в 15–20 раз меньше, чем в системах банк-клиент.

«*Интернет-банк*» заимствовал у средства «банк-клиент» развернутый интерфейс и широкие возможности визуального представления и обработки платежных документов с помощью компьютеров. От телебанков он перенял возможность работы с банком из любой точки, подключенной к интернету, и полную степень автоматизации результатов общения клиента с банком. Многие решения были заимствованы из других областей использования интернета, особенно из организации магазинов электронной коммерции. Системы однозначной идентификации электронных подписей заимствованы у средства «банк-клиент».

Основные задачи примерно те же, что и у «банк-клиента», с ориентацией на менее крупного и более массового клиента. «Интернет-банк» является одним из способов подготовки и доставки в банк в первую очередь платежных документов клиента, а также его стандартных запросов. Таким образом, система осуществляет функции фронт-офиса банка, доставляя подготовленные и отправленные клиентами документы в операционную программу банка для их обработки и проведения. Системе делегируют функции логического контроля за правильностью формирования платежного документа и действительностью его подписи.

Отличительные особенности интернет-банка от средства «банк-клиент»: минимальный объем клиентской части – только система защиты и ключи в объеме максимум одной дискеты; абсолютная юридическая значимость и безопасность документооборота; минимальный HTTP-трафик и возможность работы через прокси-сервер; безусловная простота и массовость внедрения; привычный и удобный, но в то же время негромоздкий интерфейс.

Пока «интернет-банк» используется немногими наиболее восприимчивыми к новациям клиентами. Через несколько лет именно он станет самым популярным средством дистанционной работы с банковским счетом. Массовость интернет-банку обеспечит доступ в интернет с мобильного телефона.

В карточных платежных системах, так же как в оптовых, есть банковский счет клиента в конкретном банковском офисе. Если в оптовых системах посещение банковского офиса еще допустимо, то в розничных это станет критически неудобно для клиента. Карточные системы одними из первых начали внедрять средства дистанционного доступа к банковскому счету.

*Дистанционный доступ в карточных системах* обеспечивает совокупностью инфраструктурного оборудования: банкоматами, POS-терминалами, линиями связи и процессингом платежных сообщений. Сама пластиковая карточка является своеобразным ключом к эффективному использованию этих устройств.

Банкомат по своему функциональному назначению близок к компьютеру, установленному в офисе клиента оптовой системы, как инструмент использования средства «банк-клиент» или «интернет-банк». Банкомат, так же как и компьютер предприятия для работы с банком, через выделенную телефонную линию связан напрямую с банком и с процессинговой компанией платежной системы.

Основное отличие банкомата заключается в дополнительной емкости для хранения и механизме обработки наличных. Несколько иной внешний вид его соответствует форме общественного пользования и необходимости обеспечить более высокую защиту и надежность работы. Банкоматы часто располагаются на улице, и это также повышает требования к их устройству.

Банкомат в реальном времени проводит авторизацию, выдает наличные и сразу отражает операцию по счету клиента. Современные банкоматы способны также осуществлять платежи по указанию владельца карточки, как стандартные путем выбора из списка, так и индивидуальные, где требуется полный ручной ввод всех реквизитов. Они готовы предоставлять разнообразную информацию о работе банка и фондовых рынках, а также любую полезную деловую информацию. Правда, такие полнофункциональные банкоматы стоят около 40–50 тыс. долл.

Клавиатура банкомата похожа на клавиатуру мобильного телефона. Компьютерная клавиатура доступна только обслуживающему банкомат банковскому персоналу. Ограниченность клавиату-



туры сужает функциональные возможности банкомата и затрудняет массовую реализацию сложных процедур. Банкомат рассчитан на массового клиента, в том числе на клиента, имеющего слабые навыки работы на компьютере. Как крайне дорогое устройство, банкомат не приспособлен для длительного совершения каждой единичной операции. Банку выгоднее проводить множество коротких и простых операций снятия наличных, особенно, если учесть, что они приносят максимальные комиссионные.

POS-терминал представляет собой устройство для оперативного и автоматического считывания реквизитов карточки. Он похож на современные миниатюрные кассовые аппараты, которые используются рыночными торговцами и водителями микроавтобусов. К реквизитам карточки добавляют заранее записанные в устройство реквизиты магазина и набирают на простейшей клавиатуре сумму платежа. Таким образом, он формирует требование платежа и отправляет его в банк – участник системы.

POS-терминал, так же как и банкомат, связан выделенной телефонной линией с банком и процессинговой компанией. Передача сообщений и получение подтверждения о проведении платежа осуществляются максимум за несколько минут. К POS-терминалу можно добавить еще одну выносную простейшую клавиатуру для набора клиентом пин-кода карточки.

По сравнению с банкоматом POS-терминал крайне прост и дешев. Основная задача его заключается в формировании электронного образа платежного документа, печать его наподобие кассового чека в двух экземплярах для плательщика и получателя, коммуникации с банком на предмет автоматической авторизации и передачи платежного требования.

В принципе посредством POS-терминала держатель карточки через кассу магазина может получить наличные. Сумма наличных будет списана с его карточного счета в пользу магазина так же, как обычный платеж. Эта услуга недостаточно популярна у пользователя из-за повышенных комиссионных магазина. Наличие этих двух функций делает POS-терминал функционально схожим с простейшим банкоматом.

В экономически развитых странах практически каждый магазин имеет POS-терминалы. Поэтому клиент не испытывает никаких затруднений в использовании карточки как платежного инструмента. Расчеты совершаются повсеместно, быстро и без каких-либо усилий клиента. Впрочем, за сервис ему приходится платить

дополнительные комиссионные платежной системе и банкам-участникам.

В Японии и Южной Корее широкое распространение получили POS-терминалы, совмещенные с мобильным телефоном. Это обеспечивает возможность свободного перемещения этого устройства дистанционного доступа. При небольшом числе платежей заметно снижаются издержки, поскольку покупка и оплата небольшого трафика мобильного телефона дешевле, чем аренда выделенной телефонной линии. Достаточно широкое распространение получили POS-терминалы, совмещенные с радиотелефонными трубками, которые позволяют переносить устройство по офису или магазину на расстояние в несколько сотен метров.

Существует возможность снять наличные или получить выписку по счету не только посредством банкомата или через POS-терминал в магазине. Карточные системы дают возможность совершать такие простые операции из любого офиса любого банка – участника системы. Операции с карточкой можно совершать не только в полноценных отделениях банков, но и в операционных кассах и обменных пунктах, которые оборудуются POS-терминалами, так же как и магазины. Повсеместное, особенно в крупных городах, распространение банковских офисов позволяет клиентам эффективнее использовать карточки.

Для быстрого совершения карточных транзакций необходимо быстрое и автоматическое формирование электронных платежных инструкций устройствами дистанционной работы. Инструкции должны автоматически обрабатываться и передаваться в банки – участники системы, а за это отвечает процессинговая компания. Она является своеобразным посредником между программами первичной обработки клиентских распоряжений устройствами дистанционного доступа и операционными программами банков. Одновременно она может обрабатывать большое число транзакций из множества торговых точек и банков, на различном удалении от нее. При этом обеспечиваются быстроедействие серверов и высокая пропускная способность линий связи.

Процессинговая компания представляет собой набор серверов, компьютеров, специального программного обеспечения и множества входящих линий связи. Она имеет небольшой офис и немногочисленный обслуживающий персонал. Организация такой компании весьма дорогая, в основном из-за стоимости программного обеспечения, собственно материальные затраты при этом минимальны.

Эффективное взаимодействие с банкоматом или POS-терминалом обеспечивает пластиковая карточка. Она создана по стандартам, удобным для физического контакта с этими устройствами. На ней в электронном виде записаны все необходимые данные для быстрой коммуникации и формирования платежных инструкций. Собственно сама карточка без этих устройств бесполезна и превращается в обычный пропуск в банковский офис для традиционного проведения операций. Принципы работы карточек различных видов одинаковы, различия заключаются в деталях автоматической обработки ее реквизитов.

Обобщение функциональных возможностей различных средств дистанционной работы с банком представлено в табл. 7.

Таблица 7

**Функциональность различных средств дистанционной работы с банком**

Факторы функциональности	Вид средства дистанционной работы				
	Банк-клиент	Интернет-банк	Теле-банк	Банкомат	POS-терминал
<b>Платежные инструкции:</b> Стандартные из перечня видов и контрагентов Стандартные с любым контрагентом Любые виды и контрагенты	+	+	+	+	+
<b>Отчеты о проведении платежа:</b> Юридически и бухгалтерски полноценный документ Справочный документ	+	+	+	+	+
<b>Дополнительные стандартные запросы:</b> Несколько стандартных платежных запросов Большое количество справочных запросов	+	+	+	+	
<b>Обмен произвольными сообщениями</b>	+	+			

Продолжение

Факторы функциональности	Вид средства дистанционной работы				
	Банк-клиент	Интернет-банк	Теле-банк	Банкомат	POS-терминал
<b>Интеграция в учетную программу предприятия</b>	+	+			+
<b>Допуск построения системы внутренних расчетов</b>	+				
<b>Снятие и взнос наличных без других устройств</b>				+	
<b>Удобство и функциональность интерфейса:</b>					
Полнофункциональный	+	+			
Win-ориентированный			+	+	
Упрощенный					+
Минимальный, по сути отсутствующий					
<b>Простота установки</b>					
Требует посещения офиса клиента специалистом банка	+			+	+
Допускает самостоятельную установку клиентом		+	+		
<b>Требуемое оборудование</b>					
Специальный компьютер, модем и линия связи	+				
Любой компьютер с подключением к интернету		+			
Любой телефон			+		
Специальное оборудование				+	+
<b>Безопасность электронной подписи и обмена</b>					
Сложные алгоритмы и физические устройства	+				
Сложные алгоритмы		+			
Простые алгоритмы			+		
Разрешительный характер и ответственность банка				+	+

Технической основой всех представленных выше средств дистанционного доступа является компьютер с подключением через линии связи к операционной программе банка или процессинговой компании. Отличия заключаются в различной функциональности компьютеров – от полноценных в системах «банк-клиент», «интернет-банк» или в банкоматах до миниатюрных в мобильных телефонах и POS-терминалах. Могут использоваться выделенные линии связи, быстрые подключения через обычные линии связи или сети операторов мобильной связи.

Очевидны различия в программном обеспечении компьютеров этих устройств, отражающих их разную функциональность. В сложных системах с большим набором операций для удобства клиентов реализован полноценный пользовательский интерфейс в стиле систем электронной почты MS Outlook или The Bat. Эти системы более требовательны к оборудованию: дисплею, клавиатуре, вычислительной мощности и памяти. В менее функциональных устройствах с небольшим набором стандартных операций ограничиваются использованием упрощенной клавиатуры и небольшого дисплея.

Все средства дистанционной работы оперируют электронными образами платежных документов, для подтверждения подлинности документа и акцепта плательщика используются электронные цифровые подписи. Различия наблюдаются в способах инициализации и постановки электронной подписи и в сложности алгоритма ее формирования, в способе первоначального получения устройства дистанционного доступа.

В наиболее значимых системах электронную подпись генерируют специальные устройства или файлы с особым режимом доступа, используются сложные алгоритмы. Установка средств дистанционной работы в офисе клиента осуществляется сотрудниками банков-участников, эти средства «привязываются» к конкретному офису и компьютеру. В розничных системах, где вероятный ущерб от мошенничеств меньше, используются обычные пин-коды, средства дистанционной работы можно «скачать» с сайта банка-участника или свободно приобрести в компьютерном салоне или салоне связи.

Различия в оборудовании, функциональности, алгоритмах электронной подписи и способе получения устройств дистанционного доступа определяют их стоимость для клиентов и возможность массового использования.

В оптовых системах для передачи межбанковской корреспонденции и в обслуживании крупных предприятий, очевидно, по-прежнему будут использовать средство «банк-клиент» как наиболее функциональное и защищенное. Дистанционная работа со средними и малыми предприятиями, наиболее состоятельными физическими лицами будет осуществляться через интернет. В категориях «цена», «функциональность», «безопасность» «интернет-банк» наиболее перспективен для массового профессионального пользователя.

Массовый клиент, не обладающий компьютерной грамотностью такого пользователя, с небольшим количеством платежей и средним достатком вместо сложных средств дистанционного доступа будет использовать пластиковую карту и мобильный телефон. Эти средства просты в применении, относительно дешевы и уже получают повсеместное распространение. Для массового клиента наибольшие перспективы представляет мобильный телефон, так как последний сочетает в себе простейшие дисплей, клавиатуру и микропроцессор, линию связи и средства защиты от несанкционированного использования.

### **2.3. Пределы эффективности проведения платежа в различных платежных системах**

В предыдущих параграфах были проанализированы два основных, в представлении клиентов, элемента технологий платежной системы. Первым элементом был платежный документ и банковский счет как объекты процедур проведения платежа. Вторым элементом были отношения между банками и клиентами по обмену платежными документами и выписками по счетам. Обзор и сравнительный анализ решений различных платежных систем по снижению издержек, повышению эффективности безналичных расчетов, будет неполным без третьего, межбанковского, элемента процедур платежа.

Банки, несмотря на полную автоматизацию межбанковских расчетов, по-прежнему не способны проводить окончательные расчеты за несколько минут и тем более за несколько секунд. На межбанковскую часть процедуры платежа приходятся самые большие издержки. Банки в первую очередь автоматизировали именно межбанковские стадии проведения платежа. Поэтому складывается не совсем верное

представление об издержках и предельной эффективности этого элемента технологии платежных систем.

В данном параграфе мы проведем сравнительный анализ процедур межбанковского перевода денег в различных системах и определим причины невозможности сокращения времени эффективного проведения платежа до нескольких секунд. Сравнительный анализ охватывает процедуры внутри региональной и межрегиональной систем Банка России, проведения международных платежей через систему корреспондентских отношений с иностранными банками, процедуры в розничных карточных системах, системах переводов без открытия счета и расчетов в среде интернета.

Из всех оптовых платежных систем *платежной системой Банка России* в 2001 г. проведено 50,3% всех платежей, из них 92% были внутрирегиональными. Характеристика процедуры проведения внутрирегиональных платежей основывается на Положениях Банка России «О безналичных расчетах в Российской Федерации», «О многорейсовой обработке платежей в московском регионе» от 20 февраля 1998 г. № 18-П и «О системе валовых расчетов в режиме реального времени Банка России» от 24 августа 1998 г. № 50-П. Из этих трех документов наибольший интерес представляет последний, поскольку на его основе в рамках первого этапа внедрения системы валовых расчетов в реальном времени усовершенствованы процедуры проведения внутрирегиональных платежей в большинстве российских регионов.

*В систему многорейсовой обработки платежей в московском регионе Банка России*, которую правильнее называть системой внутрирегиональных расчетов, входят два уровня участников: головной расчетно-кассовый центр (ГРКЦ) региона и региональные коммерческие банки, включая филиалы банков других регионов. Для проведения платежей банки-участники открывают корреспондентские счета в ГРКЦ. Если говорить в самых общих чертах, то платеж осуществляется простой проводкой списания платежа с корреспондентского счета банка плательщика и одновременным зачислением его на корреспондентский счет банка получателя. Процедура проведения платежа в рамках многорейсовой системы Банка России приведена на рис. 2.

Банки или предприятия, которые не готовы или не допущены к электронному документообороту, становятся клиентами районных операционно-кассовых центров Банка России. Операционно-кассовые центры осуществляют прием платежных документов кли-



**Рис. 2.** Процедура проведения платежа через систему расчетов Банка России в рамках одного региона



ентов традиционным способом и переводят их в электронный формат системы.

Для обеспечения единого формата электронного документооборота каждый участник системы устанавливает у себя удаленный терминал, принципы работы которого изложены в предыдущем параграфе. Через этот терминал собственно и осуществляется электронная передача всей платежной и информационной корреспонденции между банками и ГРКЦ по единому формату.

Проведение платежа одной проводкой по корреспондентским счетам двух банков значительно сложнее, чем при поверхностном представлении. Процедура платежа включает передачу платежных документов, контроль их подлинности и правильности реквизитов, собственно проведение платежа по корреспондентским счетам, обмен информационными сообщениями в подтверждение правильности действий сторон, передачу выписок с проведенными платежами с аналогичными действиями.

Банк плательщика с помощью удаленного терминала участника системы составляет электронный платежный документ и передает его в адрес ГРКЦ. Там полученный платежный документ проходит подтверждение подлинности и логический контроль. При не подтверждении подлинности и (или) обнаружении ошибок платежного документа в адрес банка плательщика направляется электронное сообщение с извещением об отказе в приеме платежного документа.

После контроля правильности подписи и реквизитов платежного документа, а также при наличии на корреспондентском счете банка плательщика достаточных средств ГРКЦ отражает платеж проводкой по дебету счета банка плательщика и кредиту счета банка получателя. Составляет и направляет в адрес банка плательщика сообщение с подтверждением дебета его счета, в адрес банка получателя направляются исполненный платежный документ и сообщение с подтверждением кредита его счета.

Банк плательщика после получения из ГРКЦ сообщения с подтверждением дебета его счета сверяет реквизиты платежа из платежного документа и сообщения. При положительных результатах сверки отражает операцию в своих регистрах бухгалтерского учета. При отрицательных результатах сверки составляет и направляет в адрес ГРКЦ соответствующее электронное сообщение.

При недостаточности средств на корреспондентском счете банка плательщика платеж принимается на временное хранение

до момента поступления средств, в адрес банка плательщика направляется соответствующее сообщение. По завершении операционного дня ГРКЦ, не проведенные из-за отсутствия денег на корреспондентском счете платежи из внутридневной очереди к счету возвращаются в банк плательщика.

В конце операционного дня система также проводит сверку расчетов за день. Для этого каждому участнику представляется окончательная выписка по его счету. Участник сверяет реквизиты платежей из выписки с полученными им в течение дня платежными документами. При отрицательных результатах сверки направляет в адрес ГРКЦ электронное сообщение об ошибочных платежах. ГРКЦ активизирует процедуры внутреннего аудита и защиты информации в СВР для выяснения причин ошибок.

Таким образом, выстраивается следующая последовательность действий банков: конвертация платежного документа в формат расчетного банка → передача в расчетный банк → контроль подлинности электронной подписи со стороны расчетного банка, контроль целостности и правильности реквизитов → передача подтверждения о приеме → проведение платежа по корреспондентским счетам банков → передача банкам плательщика и получателя выписок и реестров проведенных платежей → контроль подлинности электронной подписи в этих банках → контроль целостности и правильности реквизитов двумя банками → передача подтверждения о приеме двумя банками → конвертация документов в двух банках из формата расчетного банка.

**В системе межрегиональных расчетов Банка России** к двум уровням участников платежа добавляется третий уровень и складывается следующая иерархия субъектов платежа: банк-участник, региональный ГРКЦ Банка России и федеральный расчетный центр Банка России. Процедура проведения межрегиональных платежей в России приведена на рис. 3.

Соответственно платеж проходит не одну стадию обработки и три стадии электронного обмена, а три стадии обработки и шесть стадий обмена. Принципы организации и порядок проведения платежа изложены в Положении «О межрегиональных электронных расчетах, осуществляемых через расчетную сеть Банка России» в редакции от 11 апреля 2000 г. № 36-П.

Обмен электронными документами между участниками межрегиональных расчетов на каждой стадии осуществляется по процедуре обмена документами при внутрирегиональных платежах. Из-за

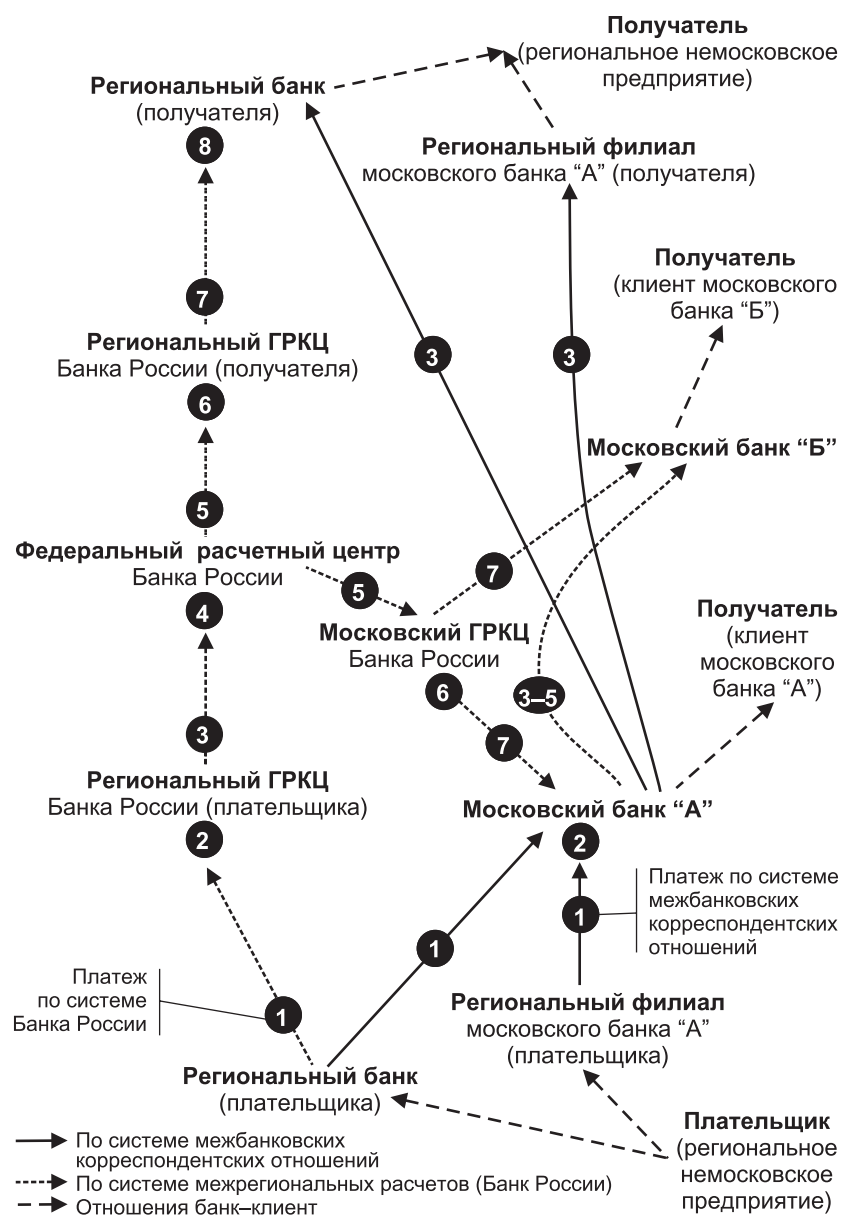


Рис. 3. Проведение межрегиональных платежей в России

увеличившегося количества участников возрастает число процедур обмена. Обмен электронными документами и проведение платежа осуществляются по следующей цепочке: банк плательщика → ГРКЦ банка плательщика → ФРЦ → ГРКЦ банка получателя → банк получателя.

Банк плательщика передает электронный платежный документ в обслуживающий его ГРКЦ. Там полученный платежный документ, так же как и в системе внутрирегиональных валовых расчетов, проходит подтверждение подлинности и логический контроль. При удачном прохождении этих процедур и наличии необходимой суммы на корреспондентском счете банка плательщика в этот банк направляется сообщение о приеме платежа к проведению. Сумма платежа резервируется на корреспондентском счете банка плательщика в ГРКЦ, платежный документ передается в федеральный расчетный центр (ФРЦ).

ФРЦ, так же как ГРКЦ на первом этапе, осуществляет проверку подлинности полученного платежного документа и логический контроль, своим сообщением подтверждает прием платежа к проведению. Он проводит платеж путем дебетования счета ГРКЦ банка плательщика и кредитования счета ГРКЦ банка получателя, а затем пересылает в оба ГРКЦ выписки по их счетам и реестры проведенных платежей.

ГРКЦ банка плательщика, получив выписку по своему счету и реестр проведенных платежей, списывает зарезервированную на корреспондентском счете банка плательщика сумму платежа. Затем представляет банку плательщику выписку по его корреспондентскому счету и реестр проведенных платежей. ГРКЦ банка получателя, получив свою выписку и реестр, зачисляет платеж на корреспондентский счет банка получателя, предоставляет ему выписку по корреспондентскому счету и реестр зачисленных платежей. Банки – участники платежа сверяют выписку с реестром, проводят платежи по регистрам бухгалтерского учета и помещают платежи в документы дня.

**Международные платежи** на основе корреспондентских отношений также имеют трехуровневую организацию, схожую с организацией межрегиональных расчетов Банка России. По аналогии с корреспондентскими отношениями с ГРКЦ Банка России отечественные коммерческие банки в качестве корреспондентов имеют ведущие иностранные коммерческие банки. Иностранные банки-корреспонденты

ты связаны с платежными системами своих центральных банков, как российские расчетно-кассовые центры связаны с федеральным расчетным центром Банка России. Процедура проведения международных платежей приведена на рис. 4.

Основное отличие заключается в необходимости широкой сети корреспондентских отношений не с одним ГРКЦ, а с банками каждой страны, в чьей валюте осуществляются платежи. Чаще всего для средних банков широкую сеть заменяет сотрудничество с крупным банком, имеющим такую сеть и становящимся четвертым звеном в организации международных платежей.

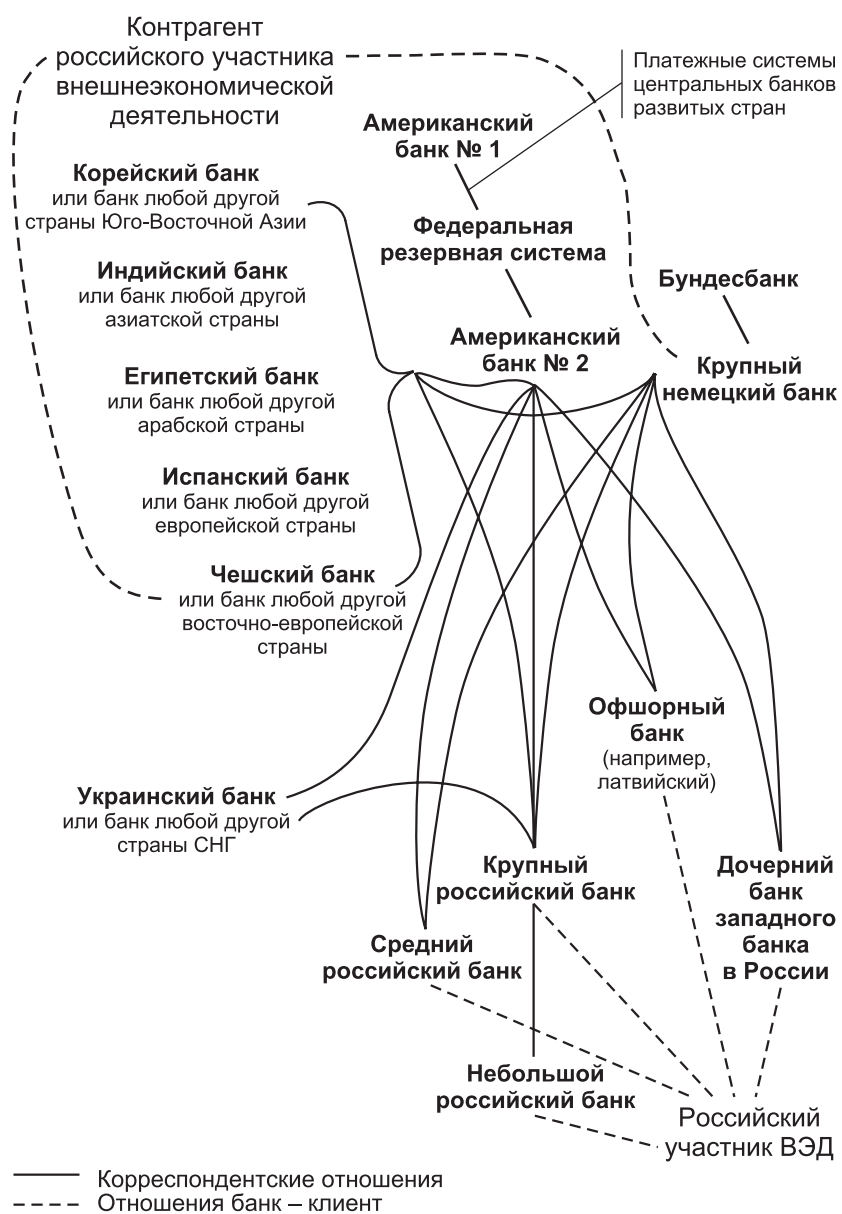
Рассмотрим организацию такой четырехуровневой системы международных платежей. В качестве примера представим, что клиенту российского коммерческого банка необходимо заплатить доллары своему подразделению на счет в латвийском банке. Российский и латвийский банки не имеют прямых корреспондентских отношений, работают по долларовым платежам с разными американскими банками.

На первом этапе российский банк через электронный терминал и каналы связи SWIFT сформирует электронный платежный документ и отправит его своему американскому банку-корреспонденту. В платежном документе в качестве реквизитов он указывает всю цепочку банков-участников, в назначении платежа – конечного получателя.

Американский банк, получив платежный документ, проверяет подлинность электронной подписи российского банка и правильность реквизитов, наличие необходимой суммы долларов на корреспондентском счете российского банка. В случае выполнения всех трех условий американский банк списывает сумму платежа с корреспондентского счета его российского клиента и информирует его о приеме платежа к проведению.

Затем американский банк от своего имени формирует электронный платежный документ в адрес одной из американских оптовых платежных систем, например, платежной системы Fed Wire (Федеральная резервная система) или системы CHIPS (Нью-Йоркская межбанковская клиринговая ассоциация). Получателем платежа будет другой американский банк – корреспондент латвийского банка.

Формирование и пересылка платежа, а также весь последующий документооборот осуществляются через электронные терминалы этих платежных систем. В США и большинстве развитых стран термина-



**Рис. 4.** Международные корреспондентские отношения российских банков

лы национальных оптовых платежных систем поддерживают формат SWIFT, и это упрощает и ускоряет обработку платежей.

Система Fed Wire, получив электронный платежный документ, проверяет подпись, содержание и наличие средств на счете американского банка плательщика. При выполнении этих трех условий система списывает платеж с его счета напрямую на счет другого американского банка получателя и представляет обоим банкам выписки по их счетам и реестры проведенных платежей.

Американский банк – корреспондент латвийского банка отражает полученный платеж по корреспондентскому счету своего клиента. Затем направляет в адрес латвийского банка по системе SWIFT сообщение о зачислении на его счет платежа с указанием всех реквизитов, включая реквизиты счета клиента латвийского банка – конечного получателя платежа.

Получив и проверив сообщение SWIFT, латвийский банк зачисляет платеж на счет клиента, представляет своему клиенту выписку по его текущему счету, а также копию сообщения. Это сообщение необходимо клиенту для идентификации его контрагента-плательщика и других реквизитов платежа и сделки.

Обмен электронными документами между участниками расчетов на каждой стадии осуществляется по процедуре, аналогичной процедуре обмена с ГРКЦ Банка России при внутрирегиональных платежах. Обмен электронными документами и проведение платежа осуществляются по похожей цепочке, как при проведении межрегионального платежа через Банк России: банк плательщика → иностранный банк–корреспондент банка плательщика → иностранный центральный банк → иностранный банк–корреспондент банка получателя → банк получателя.

**В карточных платежных системах**, так же как и в оптовых, существуют два или три уровня банков-участников. Это банк-эмитент клиентами которого являются физические лица – держатели карт, банк-эквайер, обслуживающий точки приема карточек – получателей платежей физических лиц; региональный расчетный банк системы, где, как и в РКЦ Банка России, банки-эмитенты и эквайеры держат корреспондентские счета и осуществляют взаимные расчеты. В отличие от оптовых платежных систем в карточных системах к банкам добавляется такое же число процессинговых компаний. Процедура проведения платежа в карточной системе приведена на рис. 5.

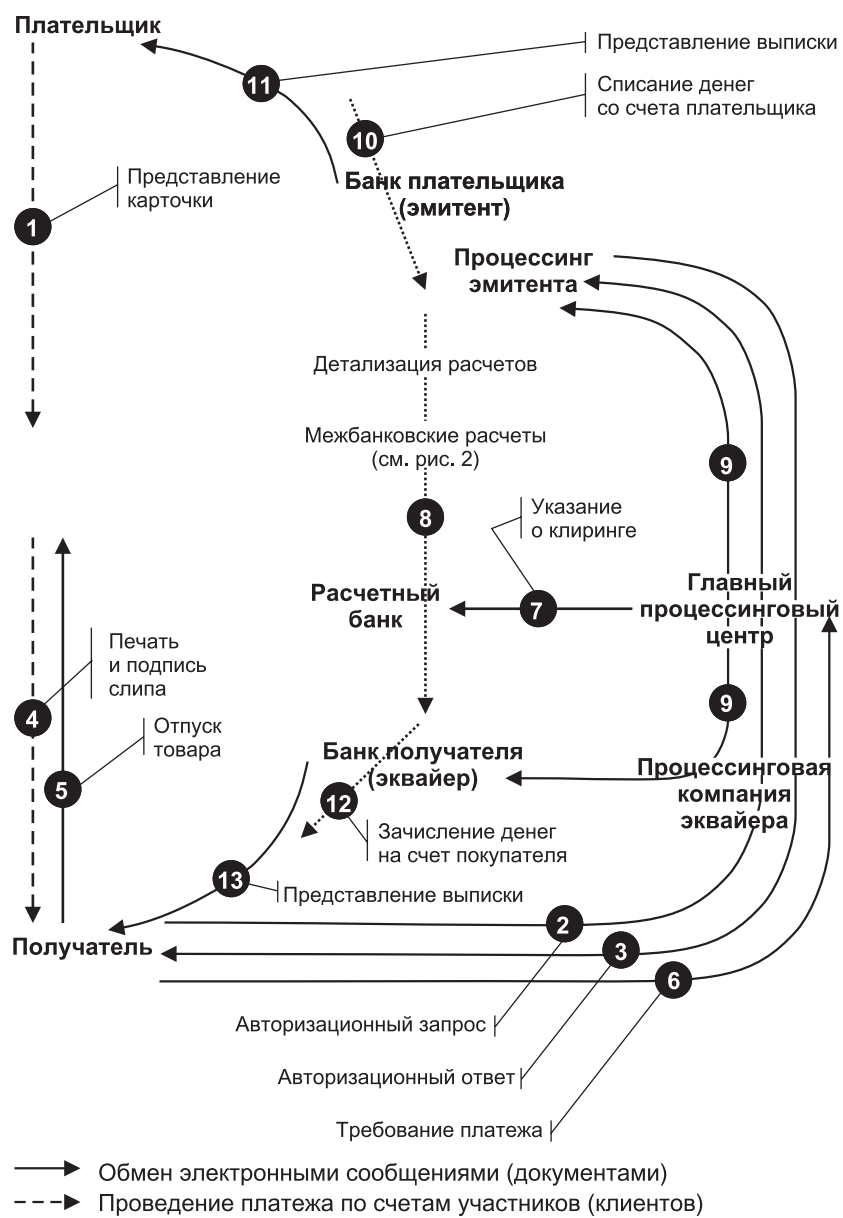


Рис. 5. Процедура проведения платежа в карточной платежной системе



Карточный платеж проходит четыре стадии. На первой авторизационной стадии получатель платежа получает от платежной системы принципиальное согласие на возможность провести платеж. На второй процессинговой стадии процессинговые компании обрабатывают все проведенные за день транзакции и передают их в банки системы. На третьей межбанковской стадии проводятся платежи между банками и по клиентским счетам. Выделяют также четвертую претензионную стадию, на которой участникам представляется механизм урегулирования претензий с помощью стандартных процедур электронного обмена.

Принципиальный порядок проведения платежа одинаков для всех ведущих международных систем и для российских. Отдельные упрощения процедур за счет сокращения количества участников или стадий возможны только в локальных монобанковских проектах. В качестве примера принципиального порядка проведения платежа представим российскую систему Union Card ([www.unioncard.ru](http://www.unioncard.ru)).

Первая, авторизационная стадия платежа. POS-терминалы магазинов и банкоматы подключены к процессинговым центрам банков-эквайеров. При совершении операций по карте терминал автоматически формирует авторизационный запрос и посылает его в процессинговый центр эквайера. Далее запрос передается через главный процессинговый центр в процессинговый центр банка-эмитента карты. Ответы на авторизационные запросы маршрутизируются главным процессинговым центром в обратном направлении.

Вторая, процессинговая стадия платежа. Периодически, например ежедневно, процессинговые компании эквайеров собирают со всех терминалов электронные образы слипов. Затем они автоматически формируют реестры платежей и направляют их в главный процессинговый центр. Главный процессинговый центр подготавливает и направляет в центральный расчетный банк системы распоряжение провести клиринг между банками-участниками. После подтверждения клиринга, главный процессинговый центр направляет в процессинговые центры банков-участников реестры проведенных платежей. Процессинговые центры передают реестры платежей своим банкам. Эти реестры детализируют позиции банков по клирингу, служат основанием для проведения платежей по клиентским счетам.

Межбанковские расчеты осуществляются через традиционные оптовые системы. Расчеты выполняются ежедневно одним платежом в покрытие сальдо входящих и исходящих платежей клиентов каждого банка-участника на основе распоряжений главного процессингового центра. После получения выписки по корреспондентскому счету в расчетном банке и реестра платежей из собственной процессинговой компании, после их сверки, банк проводит платежи по счетам клиентов. Поступившие платежи в пользу торговцев зачисляются на их обычные расчетные счета. Различия в проведении платежей по счетам клиентов могут наблюдаться в основном на уровне модулей операционных программ банков по ведению счетов предприятий и ведению счетов физических лиц.

Претензионная стадия платежа предназначена для урегулирования спорных ситуаций, если один из участников карточных расчетов хочет аннулировать или оспорить результаты расчета. Первоначально банки-участники обмениваются электронными сообщениями через процессинговые компании. В рамках стандартных процедур файлового обмена эмитент направляет эквайеру требование возврата платежа, при несогласии с требованием эквайер направляет эмитенту соответствующее сообщение, эмитент может направить повторное электронное сообщение с требованием возврата платежа. Если претензия сохраняется после повторного требования эмитента, то она рассматривается в согласительной комиссии платежной системы.

Обобщенно процедуру карточного платежа можно представить так:

- авторизация платежа – получатель → процессинг банка-эквайера → центральный процессинг → процессинг банка-эмитента → центральный процессинг → процессинг банка-эквайера → получатель;
- процессинг платежа – получатель → процессинг банка-эквайера → центральный процессинг → расчетный банк → центральный процессинг → (процессинг банка-эквайера → банк-эквайер) + (процессинг банка-эмитента → банк-эмитент);
- проведение платежа – плательщик → банк-эмитент → расчетный банк → банк-эквайер → получатель.

**Система быстрых переводов Western Union** осуществляет быстрый перевод денег с использованием современных средств связи.

Переводы проводятся между физическими лицами без открытия банковских счетов. Через несколько минут отправленный перевод становится доступным для получения его адресатом в любой стране мира, где имеются пункты обслуживания клиентов Western Union, и любом из этих пунктов.

Принципиальная схема платежа предполагает быструю передачу информационного сообщения (аналога авторизации в карточной системе) с использованием программного обеспечения и по каналам системы Western Union. Расчет между банками – участниками системы осуществляется по истечении операционного дня на клиринговой основе, так же как в карточных системах. Наличные можно получить по сообщению системы до проведения платежа между банками.

При регистрации банка в качестве партнера Western Union система передает банку специальное программное обеспечение. С его помощью сотрудник банка имеет постоянно обновляемые условия и географию переводов Western Union, связывается с системой для формирования и отправки исходящего перевода или для выплаты поступившего перевода. Каждый пункт обслуживания системы подключается к серверу системы в режиме коротких сеансов по мере необходимости на каждый конкретный перевод. Связь осуществляется через обычные телефонные линии по аналогии с системой «банк-клиент».

Между офисами Western Union в различных странах обмен информацией происходит, учитывая большой трафик, по выделенным каналам. Серверы офисов Western Union в различных странах связаны с сервером центрального офиса Western Union в США. Информация по конкретному переводу сообщается в центральный офис и оттуда в страну получателя. Использование высокопроизводительных серверов, хорошего программного обеспечения и выделенных линий связи с хорошей пропускной способностью позволяет передавать информацию о переводах практически в режиме реального времени.

Размеры исходящих и входящих переводов для каждой конкретной страны где работает система Western Union, не обязательно могут совпадать. Поэтому центральный офис ежедневно осуществляет расчеты между своими страновыми подразделениями на сальдовой основе по межбанковским каналам, так же как это делают подразделения из конкретной страны с банками – партнерами системы той стра-

ны. Western Union устанавливает на банки-участники лимиты переводов в течение дня.

Выдача или прием переводов осуществляется только при физическом присутствии в одном из пунктов обслуживания. Western Union не представляет возможности отправлять или получать перевод посредством различных систем удаленного доступа к банковскому счету. Максимум, что может система за дополнительные комиссионные, – это уведомлять получателя по телефону, факсу или электронной почтой о получении в его адрес перевода, а также доставлять деньги посредством почты и иных посредников.

Для отправления перевода физическое лицо приходит в ближайший пункт обслуживания клиентов системы Western Union и заполняет стандартный бумажный бланк. Операционист пункта формирует электронный образ перевода посредством удаленного терминала системы и передает их на сервер системы. Сервер генерирует уникальный номер перевода, который является основным и наиболее простым идентификатором этого перевода при его проведении и получении. Бланк с указанием номера перевода и отметкой пункта обслуживания клиента возвращается клиенту.

Для получения перевода получатель приходит в любой ближайший пункт обслуживания и заполняет стандартный бумажный бланк, где указывает известные ему реквизиты перевода. Операционист пункта обслуживания через удаленный терминал системы связывается с сервером системы и дает запрос на поиск перевода. Быстрее всего перевод будет найден по его уникальному номеру, однако возможен и поиск по другим реквизитам, если получатель уникального номера не помнит. Найденный перевод помечается на сервере Western Union как выплаченный, операционист выдает получателю наличные.

Кратко процедуру проведения перевода Western Union можно представить так:

(информационная стадия) [банк плательщика → страновой офис Western Union банка плательщика → центральный офис Western Union → страновой офис Western Union банка получателя → банк получателя] → [центральный офис Western Union → расчетный банк системы];

(межбанковская стадия) банк плательщика → расчетный банк системы → банк получателя.

*Систему сбора коммунальных платежей Сбербанк России* можно отнести к системам платежей без открытия счета лишь частично, поскольку технология Сбербанка допускает отсутствие банковского счета плательщика, но требует в обязательном порядке наличие банковского счета получателя.

Для оптимизации технологий проведения платежей Сбербанк и потенциальный получатель платежей проводят подготовительную работу. Целью подготовительной работы будет однозначное и быстрое со стороны операциониста Сбербанка распознавание получателя и формирование электронного образа платежного документа.

Сбербанк заключает с получателем коммунальных платежей договор, в котором определяется порядок файлового обмена электронными реестрами платежных документов и их бумажными эквивалентами. Сбербанк включает реквизиты получателя платежей в справочник своей операционной программы и обновляет такие справочники во всех своих отделениях.

Получатель платежей доводит до плательщиков расчетные бланки за коммунальные платежи, где типографским способом печатаны все реквизиты получателя. Некоторые получатели коммунальных платежей печатают также и реквизиты плательщиков. В отдельных случаях по разовым сборам реквизиты получателя вписываются плательщиками собственноручно в пустые графы бланков.

При инициализации платежа плательщик в обычно заранее отпечатанный получателем бланк вносит недостающие реквизиты платежа, например сумму и детали ее расчета, и передает заполненный бланк операционисту Сбербанка. Операционист по отдельным реквизитам получателя, например по номеру его расчетного счета, быстро выбирает получателя из справочника получателей, не набирая при этом его реквизитов. Поиск получателя может проводиться по всему набору реквизитов. Если получателя найти не удалось, то квитанция будет возвращена плательщику с рекомендацией уточнить реквизиты получателя.

Выбрав получателя, операционист вносит в экранный образ платежного документа сумму платежа и ключевой реквизит плательщика. Ключевой реквизит плательщика – это, например, номер его телефона при оплате за телефон или номер лицевого счета бухгалтерского учета у получателя. На основании ключевого реквизита плательщика учетная программа получателя будет автоматически раз-

носить платежи из электронного реестра. Операционная система допускает проведение платежа без каких-либо реквизитов плательщика, однако это затруднит разноску платежей по бухгалтерским регистрам получателя.

После выбора и ввода реквизитов платежа операционная программа формирует уникальный номер платежа, который вместе с уникальным номером контрольно-кассовой машины позволит в дальнейшем однозначно идентифицировать каждый платеж. На бумажном бланке печатается отметка о приеме платежа, одна часть бланка возвращается плательщику, другая в дальнейшем будет передана получателю. Основные реквизиты платежа также печатаются на ленте контрольно-кассовой машины Сбербанка, которая будет оправдательным документом и подшивается в документы дня.

По завершении операционного дня операционное подразделение передает квитанции коммунальных платежей в электронной форме и на бумажном носителе в вышестоящее операционное подразделение (от местного филиала районному отделению). Отделение формирует электронное сводное платежное поручение и электронный реестр платежей. На основании сводного платежного поручения платеж проводится традиционными оптовыми системами в банк получателя и зачисляется на его счет. Электронный реестр платежей и «бандероль» с частями бумажных квитанций передаются напрямую получателю платежей.

Получатель платежей, используя электронный реестр, осуществляет автоматизированную разноску поступивших платежей по своим учетным регистрам на лицевые счета плательщиков. Не по всем платежам реквизиты плательщиков могут быть занесены правильно или полностью, поскольку они заносятся вручную, а не выбором из справочника. Такие платежи подлежат ручному разбору у получателя.

Процедуру проведения коммунальных платежей можно представить так: (предварительная стадия) внесение реквизитов получателя в электронный справочник банка + раздача плательщикам квитанций с реквизитами плательщика и получателя; (транзакционная стадия) внесение в квитанцию суммы платежа → представление квитанции в банк → выбор операционистом банка получателя из электронного справочника + внесение в операционную систему ключевого реквизита плательщика и суммы платежа → автоматическое формирование

реестра платежей и его передача получателю → проведение коммунальных платежей общей суммой традиционными межбанковскими системами.

Проанализируем *системы на основе электронных денег*, в первую очередь для расчетов в сети интернет. Это система проведения расчетов между финансовыми и коммерческими организациями и пользователями интернета в процессе купли-продажи товаров через интернет. Именно платежная система позволяет превратить службу по обработке заказов или электронную витрину в полноценный магазин со всеми стандартными атрибутами. Выбрав товар на сайте продавца, покупатель может осуществить платеж, не отходя от компьютера.

Платежные системы в среде интернет можно разделить на два основных направления: системы дистанционной работы с банковским счетом через интернет и системы электронных денег.

Традиционные карточные системы могут принимать платежные инструкции через интернет. Отличие заключается в средстве дистанционной работы: вместо POS-терминала или банкомата используются интернет-сайты магазинов. Интернет-сайты магазинов дополнены специальными программными модулями по приему, обработке и маршрутизации платежных инструкций без непосредственного контакта с карточкой.

Общую схему платежа в среде интернет при помощи кредитной карты можно представить так. Реквизиты карты плательщика и сумма платежа вносятся на сайт магазина. Магазин традиционными каналами осуществляет авторизацию платежа. В случае успешной авторизации магазин высылает покупателю товар. Затем проводятся традиционные процессинговые и операционные стадии карточных систем.

Ко второму виду систем относятся платежные системы на основе смарт-карт и так называемые электронные наличные. В отличие от традиционных карточных систем *при использовании электронных денег* между участниками сделки происходит передача информации, представляющей самостоятельную финансовую ценность. Эта информация может быть тут же проверена на подлинность и платежеспособность получателем или эмитентом, сразу после проверки использована для следующего платежа или переведена в другие неэлектронные платежные средства.

Так же как в системе приема коммунальных платежей Сбербанка, для эффективного проведения платежа важна подготовительная стадия. На подготовительной стадии клиенты «скачивают» с сайта системы на свои компьютеры специальное программное обеспечение. С его помощью при проведении платежа автоматически передаются «денежные» файлы и подтверждается их подлинность. Клиентам также необходимо обменять свои реальные деньги на электронные, переведя через традиционные платежные системы на традиционный счет системы электронных денег некую сумму реальных денег.

Электронные «деньги» имеют вид файлов с уникальными реквизитами. Они являются обязательствами системы электронных денег и имеют крайне ограниченное применение. При эмиссии каждая денежная единица заверяется электронной цифровой подписью (ЭЦП) эмитента. ЭЦП проверяется при каждой процедуре платежа и обмене обратных электронных «денег» на реальные. Эмитент одновременно выполняет функции центрального процессора и расчетного банка.

При проведении платежа посредством электронных денег осуществляются следующие действия. Плательщик с помощью программного обеспечения системы формирует платежную инструкцию и направляет ее вместе с «денежным» файлом в адрес системы. Система проверяет уникальность и целостность «денежного» файла. При положительных результатах проверки в адрес получателя высылается новый уникальный «денежный» файл, в адрес плательщика – сообщение о проведении платежа.

В системе все «денежные» файлы одноразового использования. Это необходимо, чтобы избежать простого копирования и многократного предъявления одного и того же «денежного» файла. Повторное предъявление «денежного» файла приведет к отказу в проведении платежа.

В традиционных платежных системах деньги «хранятся» на банковских счетах и платежи проводятся в виде записей по банковским счетам. В системах электронных денег «деньги» приобретают вид самостоятельных электронных файлов, существующих вне банковских счетов, так же как традиционные наличные деньги. Отличие от наличных заключается в ином материальном носителе денежного знака, а именно в памяти компьютера или применении смарт-карты вместо бумаги.



**Смарт-карты**, как и системы электронных денег для расчетов в интернете, в качестве средства расчетов используют «денежные» файлы, которые передаются без совершения записей по банковским счетам. Однако смарт-карты существенно ближе к традиционным платежным системам, чем к системам электронных денег для расчетов в интернете. Отличие от расчетов посредством традиционных магнитных карт заключается в основном в отсутствии авторизации.

Для проведения платежа посредством смарт-карт необходимо выполнить подготовительные мероприятия. Платательщик и получатель должны получить в обслуживающих банках смарт-карты. Платательщик «заправит» свою карту, например, через специальный банкомат. «Заправка» карты означает списание денег со счета владельца карты и зачисление некоего «денежного» файла на смарт-карту. Необходимо получить в банке-участнике системы специальное устройство, которое будет переводить «денежный» файл с одной карточки платателя на карточку получателя. Специальное устройство, как и POS-терминал в традиционных карточных системах, обычно устанавливается в магазине.

При проведении расчетов в магазине платательщик и получатель вставляют свои смарт-карты в специальное устройство. На клавиатуре этого устройства набирается сумма платежа и акцепт платателя в виде пин-кода. Устройство допускает только одновременное изменение информации на двух карточках: «списанием» с карточки платателя и «зачислением» на карточку получателя. За день на смарт-карту магазина подобным образом будет зачислено множество платежей.

В любое время и после любого количества операций представитель магазина посещает свой банк и «конвертирует» электронную наличность с смарт-карты на традиционный счет магазина. Конвертацию можно провести в любом банке-участнике системы через специальные банкоматы, совершив платеж со смарт-карты на традиционный счет.

«Конвертация» электронной наличности и традиционных денег проводится, как при выдаче наличных в традиционной карточной системе, включая все стадии традиционного карточного платежа. Новизна и большая эффективность смарт-карт заключаются в возможности не проводить традиционным образом каждую карточную транзакцию, а обрабатывать итог большого количества платежей.

Конвертация и зачисление на смарт-карту электронной наличности отдаленно напоминают получение наличных при выплате заработной платы через банковский счет. Обратная конвертация и зачисление электронной наличности на традиционный счет магазина напоминают инкассацию наличных в банк. Разница заключается в существенно более простой процедуре, возможности автоматически совершать обратную конвертацию в широкой сети банкоматов.

Кратко процедуру платежа посредством смарт-карты можно представить следующим образом: «зачисление» «денег» на смарт-карту и списание денег с традиционного банковского счета → «списание» «денег» с карты плательщика на карту получателя через специальное устройство → «инкассация» карты получателя в банк → «зачисление» денег с карты на традиционный банковский счет; урегулирование межбанковских позиций клиринговым методом через традиционные платежные системы.

Проанализированные системы имеют в качестве участников как минимум банк плательщика, расчетный банк и банк получателя. Платежный документ в электронном виде должен быть передан по каналам связи сначала в расчетный банк, затем в банк получателя. После проведения платежа необходимо обменяться выписками по счетам и реестрами проведенных платежей. После получения платежного документа или выписки по счету необходимо провести процедуры контроля подлинности и целостности, обменяться подтверждающими сообщениями. У каждого из трех банков своя операционная система, и необходимо дважды конвертировать файлы платежных документов из одного формата в другой.

Всего набирается около 18 действий по обработке и передаче платежных документов и еще два действия по собственно проведению платежа по клиентским счетам в банках плательщика и получателя. Все процедуры межбанковского проведения платежа максимально автоматизированы. Однако на каждую из 20 процедур потребуется минимум несколько десятков секунд, и платеж в итоге будет проведен не быстрее чем за 5–10 мин. При большой концентрации платежей часто образуются «очереди» на каждом этапе, и время проведения платежа с нескольких минут увеличивается до нескольких десятков минут.

При проведении межрегиональных или международных платежей число участников платежной системы возрастает с трех до пяти.

Добавляются региональные расчетные центры или расчетные банки. Столь же кратно увеличивается число процедур обработки и передачи платежных документов. Большие расстояния увеличивают зависимость скорости проведения платежа от пропускной способности линий связи.

При существующей организации оптовых платежных систем, когда для проведения платежа необходимо выполнить 20 процедур обработки и передачи платежных документов и информационных сообщений, даже при полной автоматизации этих процедур, рассчитывать на сокращение времени проведения платежа с нескольких десятков минут до нескольких секунд не приходится.

В карточных платежных системах к трем банкам добавляются три процессинговые компании. Кроме процедур проведения платежа от плательщика к получателю, необходимо выполнять процедуры авторизации и выставления требования платежа от получателя в процессинговую компанию расчетного банка. Собственно межбанковское проведение платежа совершается традиционной процедурой и упрощено до одного сальдового платежа. Однако упрощение процедуры платежа по корреспондентским счетам банков не компенсирует в разы большее количество процедур передачи и обработки платежей между процессинговыми компаниями.

Карточные платежные системы при существующей организации еще в меньшей степени, чем оптовые межбанковские системы, способны проводить платежи быстро. Карточные системы гарантируют проведение внутрирегионального платежа минимум за день, а межрегионального за 2–3 дня.

Системы быстрых переводов, например Western Union, осуществляют межрегиональные розничные переводы относительно быстро – за несколько десятков минут. Столь небольшое время складывается только в представлении клиентов. Перевод может быть выдан получателю по электронному сообщению системы – аналога авторизации карточной транзакции при выдаче наличных через POS-терминалы магазинов. Собственно платеж по корреспондентским счетам банков будет проведен позднее традиционным образом на клиринговой основе.

Достаточно удачно сокращается время проведения платежа в системах электронных денег для расчетов в интернет. На платеж в системах такого рода потребуется максимум несколько десятков секунд с учетом возможной перегрузки линий связи и процессора системы. Это

время не учитывает время предварительного обмена традиционных денег на электронные, которое обычно осуществляется через традиционные карточные системы. Залогом сокращения времени платежа до нескольких десятков секунд является уменьшение количества участников системы до одного.

Все клиенты «хранят» электронные деньги у одного оператора системы – аналога расчетного банка для традиционных систем. Сама процедура проведения платежа у этого одного участника включает все процедуры контроля подлинности и целостности традиционных систем. За счет сокращения количества участников уменьшается в 3 раза и количество процедур передачи и обработки платежного документа. У одного участника есть единое программное обеспечение, и нет необходимости тратить время на несколько конвертаций платежных документов из одного формата в другой.

Таким образом, дальнейшее ускорение платежа, доведение времени на него до нескольких секунд возможно только при сокращении количества банков-участников и соответственно их процедур, а также на основе использования единообразного программного обеспечения.

## **2.4. Определение дополнительных возможностей платежных систем**

Обзор и анализ различных платежных систем и их элементов показал всю сложность технологий платежных систем. Безналичные расчеты в сравнении с наличными требуют от клиентов больше времени и определенных навыков. Платежным системам и банкам требуется больше инвестиций и более квалифицированные специалисты.

Для обычного человека – физического лица безналичные расчеты предоставляют меньше удобств и требуют больше времени на их проведение, чем наличные. Проблема усугубляется достижением критического уровня существующих электронных технологий, отсутствием решений по еще большей автоматизации процедур проведения платежа или по упрощению дистанционной работы с банками. При существующих электронных технологиях платежные системы не способны сделать безналичные расчеты столь же простыми и быстрыми, как небольшие по суммам наличные расчеты между физическими лицами.

Необходим поиск способов компенсации массовому клиенту больших издержек безналичных расчетов, поиск дополнительных возможностей платежных систем. Компенсация не должна существенно увеличивать комиссии платежных систем и усложнять процедуры проведения платежа, а также приводить к значительному росту инвестиций и текущих издержек платежных систем.

Основой дополнительных возможностей платежных систем должны стать проанализированные ранее технологии. Безналичные расчеты требуют обязательного документального оформления платежей и банковского счета для их проведения. Платежные системы обеспечивают практически полную автоматизацию документооборота, дистанционную работу с банками, проведение платежей между банками.

Поиск дополнительных возможностей платежных систем необходимо вести в смежных областях, в частности, по банковским операциям, поскольку основными проводниками платежных услуг являются банки; в торговле, где ожидается перевод в безналичный оборот части розничного товарооборота; по операциям банков и торгующих организаций, которые имеют схожие с безналичными расчетами технологии или для которых безналичные расчеты являются неотъемлемой и самой технологичной частью; по операциям, поддающимся полной автоматизации, подобно безналичным расчетам.

Основными посредниками в проведении безналичных платежей являются банки. Помимо платежей, они предоставляют целый спектр других услуг, технологически близких к безналичным расчетам. В качестве таких услуг банков следует рассматривать *операции с ценными бумагами* и иностранной валютой.

Так, практически все ценные бумаги выпускаются в бездокументарной форме в виде записей на счетах депо. Последние несущественно отличаются от банковских денежных счетов, в основном лишь большим количеством субсчетов, открываемых на каждый выпуск ценных бумаг. Операции с ценными бумагами совершаются на основании депозитарного распоряжения, похожего на платежное поручение. Результатами сделок с ценными бумагами являются платежи ее участников по каналам платежных систем. В операциях с валютой, по межбанковскому кредитованию близость процедур и технологий еще более очевидна.

Снижение издержек в операциях на фондовом и денежном рынках не менее актуально, чем уменьшение издержек безналичных

расчетов. Все больше частных лиц готовы осуществлять эти операции. Величина средней операции стремительно снижается, и требуется такое же сокращение издержек и комиссионных. Торговля ценными бумагами и валютой в электронных системах становится нормой. В качестве средства дистанционного доступа активно используется интернет. Очевидно, клиенты готовы воспользоваться столь же безопасным и быстрым сервисом, как при совершении безналичных расчетов.

Схожесть технологий инвестиционных и платежных услуг позволяет банкам активно использовать в обоих направлениях технологические новации безналичных расчетов. Передовые банки и платежные системы предлагают инвестиционные и платежные услуги пакетом, в одном программно-техническом комплексе. Существует множество примеров успешной депозитарной деятельности коммерческих банков. Например, Концепцией системы валовых расчетов в режиме реального времени Банка России, принятой решением Совета директоров Центрального банка РФ от 13 июня 1997 г., определены задачи по предоставлению инвестиционных услуг, помимо платежных. А именно, оптимизация управления внутридневной ликвидностью; обслуживание кредитных, депозитных, валютных и других сделок Банка России; обеспечение расчетов на рынке государственных ценных бумаг и валютном рынке.

На первом этапе становления системы ее дополнительные услуги будут использоваться только в операциях коммерческих банков с Банком России. В дальнейшем, по мере отладки системы, подключения к ней большинства банков-участников, привыкания к ней пользователей, можно будет проводить через нее весь спектр сделок между коммерческими банками. Как минимум, в ближайшем будущем ожидается интеграция СБР Банка России и системы торгов на Московской межбанковской валютной бирже.

Похожие задачи реализованы в оптовых платежных системах экономически развитых стран, например, в системе валовых расчетов в режиме реального времени Федеральной резервной системы Fed Wire или платежной системы CHIPS межбанковской клиринговой палаты Нью-Йорка. Собственно опыт эксплуатации и лучшие технологические решения этих систем и легли в основу концепции СБР Банка России.

Платежная система Национального банка Украины используется в качестве защищенной *электронной почты для межбанковской переписки*. По ее каналам, например, можно направлять от-

четность, запросы или согласования, в обратном направлении до коммерческих банков доводятся законодательные акты, ответы после согласования. Вся корреспонденция пересылается оперативно и на основе безбумажных технологий.

Конкурентом национальных оптовых платежных систем в части услуг передачи межбанковской корреспонденции является SWIFT. Она не следит за исполнением сделок на денежном и финансовом рынках, не служит арбитром в разрешении неверных действий по электронным поручениям. Она впервые обеспечила обмен разнообразной корреспонденцией по защищенным каналам в электронном формате, по единообразным стандартам.

«SWIFT представляет банкам – членам системы автоматизированную международную телекоммуникационную инфраструктуру для передачи сообщений, а также информационную систему. SWIFT охватывает более 120 типов разнообразных форматов посланий, в том числе для переводов клиентских и банковских фондов, обмена валюты (форекса), кредитов, документарных инкассо, аккредитивов, а также для пересылки отчетов по счетам и административной переписки»<sup>1</sup>.

Как и в системах валовых расчетов в реальном времени, всю стандартную и любую другую корреспонденцию можно пересылать и обрабатывать с одного терминала и программного модуля. Системой четко определены форматы типовых посланий, представляющие собой некий набор цифр и знаков препинания. Она поддерживает единую систему электронной подписи и полностью безбумажный документооборот. Четкая кодировка сообщений создает основу для экономии времени их обработки, для автоматической загрузки корреспонденции в операционные программы участников операций на фондовом и денежном рынках.

Услуги по операциям с ценными бумагами и валютой предоставляются с тех же терминалов платежных систем, что и обычные платежные услуги. При этом используются те же компьютеры и линии связи, те же средства идентификации и защиты. Необходимы только дополнительные модули программного обеспечения и дополнительные навыки. Текущие издержки клиентов и платежных систем при предоставлении дополнительных услуг на финансовом и денежном рынках практически не увеличиваются.

---

<sup>1</sup> Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений / С.В. Котелкин и др. – С. 301.

Написание дополнительного программного модуля потребует капитальных вложений. Однако эти вложения будут многократно меньше, чем вложения в создание параллельной инфраструктуры для работы на этих рынках. Дополнительные программные модули легко тиражируемы, их установка у большого количества пользователей возможна в процессе обычного сервисного обслуживания или автоматического обновления платежных терминалов. При большом количестве клиентов и инсталляций стоимость дополнительного программного обеспечения для каждого клиента будет незначительной.

Таким образом, оптовые межбанковские платежные системы, а точнее новые системы валовых расчетов в реальном времени, предлагают банкам-участникам в едином программно-техническом комплексе, помимо платежных услуг, возможность проводить операции на фондовом и денежном рынках. Дополнительные услуги предоставляются на основе тех же платежных терминалов и линий связи, в едином программном продукте и пользовательском интерфейсе. Это существенно не увеличивает издержки клиентов по наладке и эксплуатации дополнительных программных модулей платежных систем с более широкими возможностями.

Предприятия должны вести *бухгалтерский учет расчетов с контрагентами*, поскольку это могут потребовать налоговые органы, инвесторы или собственники. В бухгалтерских регистрах необходимо отражать все операции, в том числе расчеты независимо от их формы и формы денег. Для физических лиц бухгалтерский учет не требуется. Для предприятий, особенно крупных, на проведение бухгалтерского учета необходимы значительные затраты, часто сопоставимые с издержками безналичных расчетов.

Как указывалось выше, большинство платежных систем полностью перешли на электронный документооборот. Достигнута полная интеграция программно-технических средств банков-участников, систем межбанковских коммуникаций и дистанционной работы с банковским счетом. Полная автоматизация безналичных расчетов должна завершиться интеграцией учетных программ предприятий и программ средств дистанционной работы с банком.

Такая интеграция позволяет разносить платежи по учетным регистрам автоматически. Основой автоматизации учета расчетов является обязательное документальное оформление безналич-



ных расчетов и их высочайшая степень автоматизации. Наличные расчеты нельзя автоматизировать так же, как безналичные, и это преимущество безналичных расчетов необходимо использовать. Некоторые российские банки уже интегрируют программы средств дистанционной работы с банковским счетом и бухгалтерские программы клиентов.

Например, ОАО «Пивоваренная компания «Балтика» автоматизирует бухгалтерский учет своих расчетов на основе ряда платежных реквизитов. В платежном поручении каждый дилер в назначении платежа указывает свой код в учетных регистрах компании. Обслуживающий компанию банк представляет ей по системе «банк-клиент» в электронном виде выписку по счету и реестр платежных поручений. Учетная программа действует в реальном времени и автоматически разносит платежи по счетам кредиторской задолженности, дает указание складским подразделениям отгружать товар. Компания ежедневно проводит сотни платежей, ее обслуживает несколько десятков крупных дилеров. Для нее автоматизация учета расчетов означает очевидное повышение оперативности работы с контрагентами и экономии собственных издержек.

Второй показательный пример относится к автоматизации учета расчетов за коммунальные услуги. У предприятия коммунального хозяйства десятки тысяч потребителей услуг и столько же ежемесячных платежей. Традиционная ручная обработка платежей требует большого штата бухгалтеров и много времени. Системы перевода коммунальных платежей, например описанная выше система Сбербанка России, предоставляют возможность автоматической обработки расчетов. Операционист Сбербанка вносит все реквизиты платежа за коммунальные услуги, включая реквизиты потребителя, в операционную программу банка. Сформированный таким образом электронный реестр коммунальных платежей пересылается получателю и служит основой для автоматического быстрого учета расчетов.

Третий пример представляет различные дисконтные программы крупных торговых сетей, в частности, сети магазинов «Седьмой континент». Основой учета покупок конкретного покупателя служит пластиковая карта МДМ-банк – «Седьмой континент» – Visa Electron. Высокая степень автоматизации карточных систем и наличие в реквизитах платежа суммы сделки и контрагента создают основу для

эффективного учета клиентов и их предпочтений. Учетная программа магазина не только автоматически фиксирует факт поступления денег, но и способна учитывать товарный состав каждой покупки. Объединив эти возможности, магазин получает простой инструмент учета покупок каждого покупателя, анализа предпочтений клиентов, реализации различных дисконтных программ.

Интеграция учетных программ предприятий и программ средств дистанционной работы с банком завершает комплекс решений по сокращению времени платежа до минимального размера и полной автоматизации безналичных расчетов. Без такой интеграции клиенты платежных систем будут тратить дополнительное время на повторный ввод и обработку платежей. Такая полная интеграция и широкие возможности объективно недостижимы при наличных расчетах.

Ощутимый результат в экономии издержек бухгалтерских процедур сочетается с небольшими дополнительными затратами на достижение этого результата. Необходимо написать и установить небольшой программный модуль – конвертор форматов программы средства дистанционной работы и программы бухгалтерского учета. Для написания модуля потребуется труд не более одного-двух программистов в течение месяца. Его установка может быть проведена в ходе периодических сеансов обновления программного обеспечения автоматически или максимум за один час при визите программиста в офис клиента. Также потребуется необременительная дополнительная структуризация реквизитов платежа.

Однако следует учитывать, что приведенные выше примеры уникальны. Ведущие банки и производители программного обеспечения еще только приступают к массовому тиражированию интегрированных решений. Эти решения требуют существенных затрат на установку и поддержку, а потому доступны только крупным предприятиям. Они пока не достигли «коробочного» уровня простоты, как, например, программы бухгалтерского учета «1С».

Новым платежным системам на основе электронных денег необходимо завоевывать рынок. Конкурировать же на традиционном поле с традиционными платежными системами трудно, поэтому новые системы предлагают клиентам новые услуги. В частности, платежные системы электронных денег предлагают клиентам *автоматизированные решения в области электронной коммерции*. На данном

сегменте рынка складывается уникальная возможность высокой степени автоматизации всех бизнес-процессов, особенно когда через интернет продаются товары на электронных носителях.

Существующие решения в области автоматизации бухгалтерского учета в традиционных платежных системах ограничиваются пока только учетом расчетов с контрагентами. Из-за ограниченности реквизитов платежа традиционные системы не способны без дополнительного ввода информации вести учет структуры конкретных покупок. Системы на основе электронных денег продвинулись дальше. В них предусмотрен электронный оборот не только платежных документов, но и товарных счетов. Это позволяет полностью автоматизировать отношения продавец – покупатель и соответствующий бухгалтерский учет.

В качестве примера комплексной электронной обработки сделок приведем ряд процедур системы CiberCheck компании CyberPlat ([www.cyberplat.ru](http://www.cyberplat.ru)). На первом этапе совершения покупок покупатель подключается к Web-серверу магазина, формирует корзину товаров и направляет магазину запрос на выставление счета. Затем магазин выставляет счет за своей электронной подписью, при этом счет содержит как минимум наименование всех выбранных покупателем товаров и их стоимость. Покупатель подписывает счет магазина своей электронной подписью и возвращает его магазину. Магазин направляет счет с двумя подписями на авторизационный сервер компании CyberPlat. Компания-оператор системы на основе акцептованного обоими участниками сделки счета проводит платеж.

Данная процедура совершения сделки и проведения платежа предоставляется реальной компанией для массового клиента. Компания CyberPlat автоматизировала все эти процедуры и предоставляет любому своему клиенту недорогое программное обеспечение. После выбора покупаемых товаров все другие процедуры (формирование товарного счета, его подписание, контроль, совершение платежа на его основе) осуществляются автоматически. От клиентов требуется минимум простых подтверждающих действий.

Основой платежа в данной системе является не платежное поручение, а товарный счет. Последний содержит значительно больше реквизитов сделки, чем традиционный платежный документ. Поскольку все процедуры автоматизированы, увеличение числа реквизитов сделки не обременительно ни для продавца, ни для

покупателя. Большое число реквизитов сделки обеспечивает существенное расширение возможностей и автоматизацию учетных процедур.

В качестве второго примера представим платежную систему на электронной наличности WebMoney Transfer ([www.webmoney.ru](http://www.webmoney.ru)). Действия клиентов в данной системе основываются на программном обеспечении компьютера каждого участника сделки, а не только компьютеров крупных интернет-магазинов, как в первом примере. Программа этой системы, так же как и любая программа электронной почты, фиксирует все транзакционные сообщения клиента и их детали. Клиент в любой момент может просмотреть историю своих покупок и легко проанализировать контрагентов, товары и время покупки. Таким образом, система WebMoney Transfer предоставляет клиентам, прежде всего физическим лицам, удобную программу автоматического учета личных расходов.

Другой известной программой учета личных расходов является Microsoft Quicken. Это программное обеспечение не проводит расчеты и не интегрировано с платежными системами. Недостатком его, несмотря на относительную популярность, является необходимость ввода всех операций вручную. Компании Microsoft и WebMoney Transfer объявили о совместном проекте, об интеграции в новой совместной разработке преимуществ автоматической обработки транзакций WebMoney Transfer и бренда Microsoft Quicken. Возможно, незначительное распространение системы WebMoney Transfer не обеспечит проекту массовый успех, но важен сам факт возможности предоставления подобных автоматизированных учетных услуг.

Последние два примера менее показательны, поскольку соответствующее программное обеспечение не в полной мере автоматизирует все бухгалтерские процедуры и не получило массового распространения. Они заслуживают внимания благодаря принципиальным идеям в части новых направлений развития платежных услуг и компенсации клиентам больших издержек безналичных расчетов.

Самыми первыми, классическими и общеизвестными дополнительными услугами розничных платежных систем, прежде всего карточных, было и остается *потребительское кредитование*. Собственно появление пластиковых карточек обязано кредитованию покупок

или услуг, и только позднее карточки стали инструментом безналичных расчетов.

Платежные технологии долгое время были столь несовершенны, что допускали несанкционированное кредитование. Даже сейчас по классическим карточкам платеж подлежит авторизации, если он превышает определенную сумму. Системы были вынуждены узаконить массовое кредитование и стали получать за него дополнительные доходы. Ставки по кредитам были высоки, на уровне штрафных санкций.

Сейчас существуют электронные карточки, банкоматы и POS-терминалы, позволяющие авторизовать каждый платеж. Однако кредитование стало настолько эффективным для банков-участников и популярным среди клиентов, что никто не спешит отказываться от него. Банки – эмитенты карточек получают от кредитования даже больше доходов, чем непосредственно от платежных услуг.

Технологии потребительского кредитования посредством банковской карты имеют много положительных качеств, что делает этот вид кредитования массовым и малозатратным. Кредитование обычно допускается по карточке активного пользователя, как минимум постоянно перечисляющего на нее свою заработную плату. Карточка создает базу для автоматической оценки платежеспособности потенциального заемщика. Сумма кредита обычно устанавливается в пределах от 50 до 100% среднемесячной заработной платы. Периодические поступления на счет держателя карточки автоматически погашают кредит.

Высокая степень автоматизации карточных систем позволяет автоматизировать процедуры определения лимита кредитования и его мониторинга, а также процедуры предоставления и погашения кредитов.

Ежемесячно система автоматически высылает клиентам выписки и требования погасить кредит. Если через определенное время кто-либо не погасит свой кредит, то система предупредит об этом банковских служащих. Как показывает статистика, подавляющее большинство заемщиков вовремя обслуживает свои кредиты, и не более 2% держателей карт оказываются неплатежеспособными. Проценты по карточным кредитам обычно в 1,5–2 раза превышают проценты, например, по ипотечным кредитам. Поэтому в категории риск / доход программы карточного кредитования лидируют среди всех направлений банковского кредитования. Операционные издержки с учетом

высокой степени автоматизации платежных и кредитных процедур не являются критическими.

Сумма каждого карточного кредита, очевидно, небольшая, однако массовое кредитование с минимальными издержками времени и труда банковских специалистов делают его выгодным.

Потенциально платежные системы способны наладить автоматический мониторинг текущей платежеспособности не только физических лиц – участников карточного потребительского кредитования. Очевиден интерес кредиторов и инвесторов к оценке платежеспособности предприятий на основе оборота по банковским счетам. Практическое воплощение должно получить автоматическое составление отчета о движении денежных средств предприятий путем программного решения платежных систем.

В ближайшие годы платежным системам будет сложно конкурировать с наличными на рынке небольших платежей, да и средние платежи пока являются предметом острой конкуренции. Компенсировать клиентам неспособность платежных систем обеспечить столь же низкие издержки времени и тарифы, как в платежах наличными, смогут представленные выше дополнительные услуги.

Клиенты охотнее будут переходить на безналичные расчеты, если пусть за несколько большие издержки им предоставят возможность работать в реальном времени на фондовых и денежных рынках, автоматически будут подкредитовывать некоторые операции, освободят их от части бухгалтерских процедур и будут способствовать реализации задач электронной коммерции.

Представленные примеры не ограничивают возможности платежных систем. В дальнейшем ожидается разработка других дополнительных услуг на основе технологий проведения платежа. Этим вопросам в будущем будет уделяться больше внимания.

Наличные системы объективно менее способны на реализацию дополнительных услуг без существенного увеличения комиссионных. Операции с наличными нельзя полностью перевести в электронный документооборот и исключить физическое посещение банковского офиса. Наибольшая степень автоматизации безналичных расчетов будет служить объективной предпосылкой успешного внедрения платежными системами дополнительных услуг.

Достигнутая высокая степень автоматизации безналичных платежей и имеющиеся каналы связи между субъектами системы и электронный документооборот позволят без значительных текущих затрат предоставлять клиентам дополнительные услуги. Большие затраты потребуются только на стадии создания программного обеспечения систем.

Для клиентов дополнительное программное обеспечение легко будет устанавливаться на их компьютеры и мобильные телефоны. Стоимость будет незначительной, как большинство массовых Win-приложений. Высокая степень автоматизации не потребует от клиентов существенных дополнительных затрат времени и ручного труда на реализацию дополнительных возможностей.

В ближайшие несколько лет развитие платежных систем будет продолжаться по намеченным направлениям. Необходимо завершить внедрение в оптовых системах технологий валовых расчетов в реальном времени. Ожидается дальнейшее совершенствование и массовое внедрение средств дистанционной работы с банком. Завершится переход карточных систем на полностью безбумажные технологии, ожидается массовое внедрение чиповых карт. Платежными услугами пока охвачены не все хозяйственные операции, и системам хватает рыночных ниш для расширения своих услуг. Однако через много лет внедряемые сейчас технологии безналичных платежей будут хорошо отлажены, рынок платежных услуг полностью будет насыщен.

Подобное состояние наблюдается в кассовых операциях банков. Технологии обработки наличных отлажены и идентичны для сотен банков. Банки предлагают клиентам одинаковый уровень сервиса и тарифов. Чрезмерная конкуренция привела к снижению тарифов за границы рентабельности. Кассовые операции для банков давно перестали быть первостепенными. Они необходимы только как обязательный атрибут универсального банка. Кассовые операции субсидируются за счет доходов от других операций.

В западных странах наблюдается стагнация на рынке традиционных карточных платежных систем. Карточные программы двух основных мировых систем Visa и Europay отличаются лишь маркетинговыми приемами, но не технологиями. Линейка карточных продуктов банков вообще одинакова. В развитых странах произошло насыщение рынка традиционными карточками. Этот бизнес стал для банков таким же бесприбыльным, как и операции с наличными.

Одна из причин тяжелого восприятия традиционными карточными системами новаций, например внедрение чиповых карт, заключается в нулевой рентабельности расчетного бизнеса банков. Карточные платежные услуги выживают за счет существенных дополнительных доходов от потребительского кредитования. В нашей стране эти тенденции пока наблюдаются слабо, поскольку остается еще много потенциальных клиентов, но через несколько лет ситуация будет как в развитых странах.

В будущем при исчерпании возможностей развития технологий платежных систем и насыщении рынка платежных услуг именно дополнительные услуги станут локомотивом развития систем, ростом их доходов, новым витком конкурентной борьбы.

Аналогичная ситуация складывается на рынке мобильной телефонии в Москве. Этот рынок поделен между несколькими операторами связи, которые не готовы к новым ценовым войнам, поскольку это приведет к падению их прибылей и остановит их технологическое развитие. В конкурентной борьбе они стараются предоставлять новые дополнительные услуги, в частности, мобильный доступ в интернет, различные справочные сервисы, записные книжки и т.п.



## **Глава 3**

---

# **УСЛОВИЯ И ТЕНДЕНЦИИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПЛАТЕЖНЫХ УСЛУГ**

### **3.1. Перспективы роста безналичных расчетов в различных сегментах денежного оборота**

В предыдущей главе были проанализированы различные элементы процедуры проведения платежа в самых разнообразных платежных системах. Результаты анализа показали вектор развития технологий проведения платежа и совершенствования организации платежных систем и банков. Изложение было ориентировано на различные варианты существующих технологий и разные формы организации, без относительно достигнутых результатов и перспектив их массового внедрения в нашей стране. Очевидно, российская действительность неспособна кардинально скорректировать представление о развитии платежных систем, но позволяет расставить акценты и определить приоритеты, задать иные темпы.

Нельзя быстро перейти на безналичные расчеты и полностью вывести из обращения наличные деньги. В западных странах, опережающих Россию по внедрению новаций в технологиях и организации платежных систем и банков, также нет полного господства безналичных расчетов. Для того чтобы перевод из наличных расчетов в безналичные в категории «затраты–результат» дал наибольший экономический эффект, необходимо сконцентрировать усилия на нескольких сегментах денежного оборота. С этой целью проведем анализ различных сегментов денежного оборота и рассмотрим их сквозь призму конкуренции различных форм денег. Выявим сегменты денежного оборота, где начинают проявляться или созданы очевидные предпосылки для существенного роста безналичных расчетов.

Решение поставленной задачи будет основываться на примерах удачного использования безналичных расчетов в различных сегмен-

тах денежного оборота. В каждом сегменте денежного оборота определяется средняя сумма платежа. Эта сумма является основным фактором привлекательности данного сегмента для платежных систем и определения уровня издержек платежа. Наконец, выявляются основные факторы в организации хозяйственных связей и построении эффективной работы предприятий, способствующих росту безналичных расчетов.

В качестве основных сегментов денежного оборота обычно выделяют<sup>1</sup>: платежи между предприятиями в процессе производства и реализации товаров; выплату населению заработной платы; расходование заработной платы на покупки потребительских товаров; перепродажу населением дорогостоящего имущества длительного пользования; организованные сбережения населения и их инвестирование через финансово-кредитные институты; уплату налогов и расходование средств государственного бюджета; движение иностранных инвестиций и внешнеторговые платежи. Структура денежного оборота с выделением сегментов, в которых преобладает та или иная форма денег или ощутимо проявляется конкуренция различных форм денег, приведена на рис. 6.

Структура реального денежного оборота разнообразнее указанных основных сегментов. Степень детализации денежного оборота должна способствовать максимально полной характеристике перспектив различных форм денег. Одновременно характеристика должна быть емкой и без повторений и анализа множества похожих операций. Так, процедура платежа между предприятиями в процессе производства и продаж товаров не зависит от отраслевой или территориальной специфики. Процедура выплаты заработной платы также одинакова для всех предприятий и учреждений, и нет смысла характеризовать выплату заработной платы более емко, чем в рамках одной типовой операции.

Первым сегментом денежного оборота являются *расчеты между предприятиями* в процессе производства и продажи товаров. Рассмотрим расчеты по цепочке хозяйственных связей: производитель → оптовый торговец → розничный торговец. В данном сегменте факторы отраслевой или территориальной принадлежности не играют роли. В большей степени здесь проявляются

---

<sup>1</sup> Деньги, кредит, банки: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2002. – С. 306.

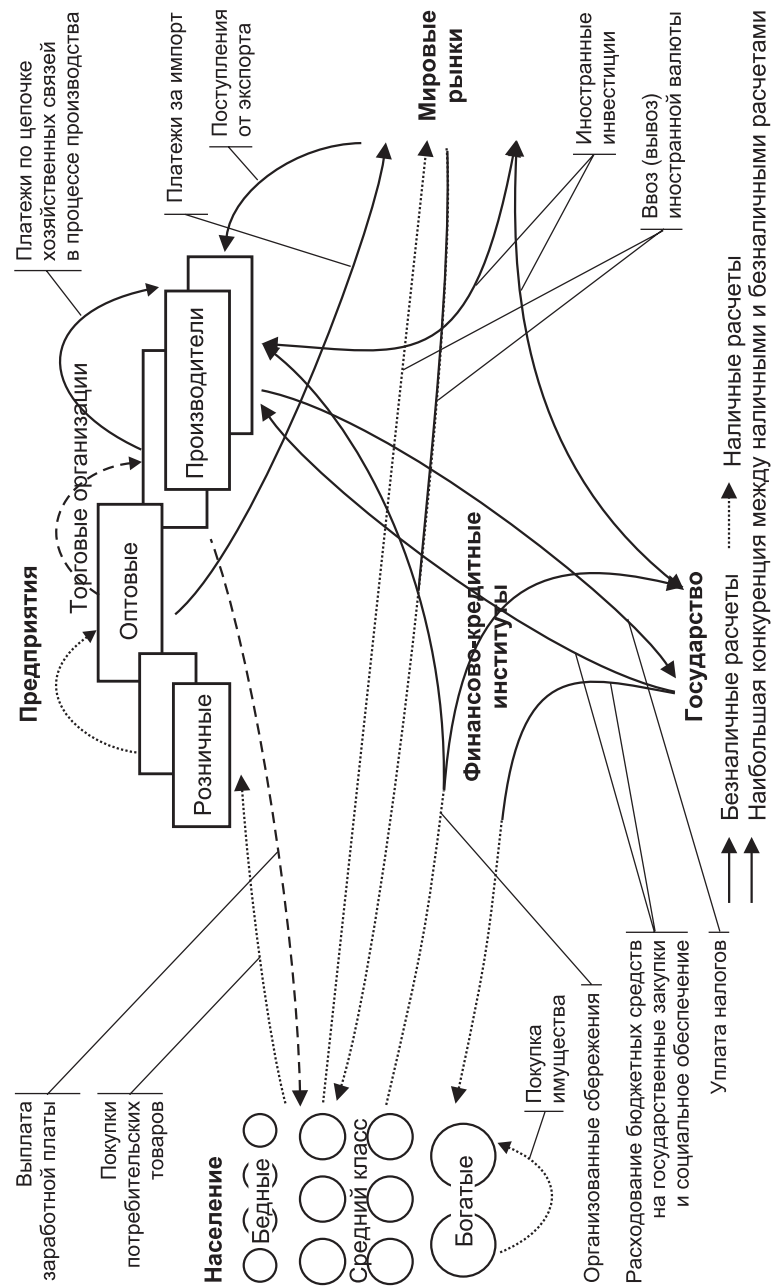


Рис. 6. Конкуренция наличных и безналичных расчетов в различных сегментах денежного оборота

факторы величины предприятий, принадлежности к сферам производства или торговли, иностранного участия.

Российская экономика, как и экономика любой экономически развитой страны, базируется на крупных предприятиях. Например, в нашей стране на 1 января 2003 г. действовало всего 2,8 млн предприятий, из них число малых предприятий составляло 1,1 млн, или 39%. В 2002 г. на малых предприятиях в среднем работало 6,6 млн чел. из 64,3 млн чел. экономически активного населения, т.е. около 12%. При этом вклад малых предприятий в ВВП Российской Федерации не превысил 6%<sup>1</sup>.

Как правило, предприятия заключают сделки на большие суммы, расположены они на значительном расстоянии друг от друга. Государственные нормы контроля кассовой дисциплины требуют от предприятий безналичных расчетов. Крупные предприятия производственной сферы инкассируются банками достаточно редко, в основном только для выплаты заработной платы. Подтвердить данный факт можно наблюдениями практически за любым крупным предприятием.

В середине 1990-х годов между предприятиями преобладали неденежные формы расчетов (см. параграф 1.3), что было следствием неумелого финансового менеджмента, скрытой приватизации и ухода от налогов. Если крупным предприятиям необходимо обеспечить непрозрачность сделок для налоговых органов, а это единственный фактор в пользу наличных расчетов по крупным сделкам, то используют в качестве посредников фирмы-однодневки. Анализ выписки по счету большинства крупных производственных предприятий или торгующих организаций покажет преобладание безналичных расчетов.

В пользу безналичных расчетов между предприятиями говорят особенности их организации и финансового менеджмента. У крупных компаний широкая география деятельности, большое число контрагентов и сложная корпоративная структура. При быстрых безналичных расчетах снижаются потребности в оборотных средствах и процентные выплаты на капитал. Крупные предприятия обычно имеют много акционеров, работают в основном на заемных средствах. Собственники и кредиторы, особенно западные, требуют от предприятий прозрачности операций.

---

<sup>1</sup> Данные из Российского статистического ежегодника за 2002 г.

Большую прозрачность обеспечивают именно безналичные расчеты, с их обязательным документальным оформлением и банковским счетом. Контроль и требование прозрачности со стороны собственников и кредиторов более действенные, чем со стороны налоговых органов. Тем более что для снижения налогов вместо наличных расчетов по крупным сделкам проще использовать фирмы-однодневки. Даже если требования прозрачности со стороны акционеров, кредиторов или налоговых органов не имеют большого значения, эффективно управлять крупным предприятием с преобладающими наличными расчетами сложно.

Оптовик обычно добавляет в цену товара меньшую величину добавленной стоимости, чем крупный производитель. Для него дополнительные издержки по перевозке больших сумм наличных и дополнительные процентные выплаты более существенны. Рост издержек на 3–4% очевидно будет более значимым, чем существующие налоги с оборота в размере 1%.

В нашей стране преобладают налоги на прибыль и потребление и действуют очень незначительные налоги с оборота. Поэтому менее прозрачные наличные расчеты с участием оптовиков обычно обслуживают лишь некий «добавок» к безналичным расчетам, в части прибыли и фонда потребления предприятия. Для оптовиков эти величины редко превышают 5–7% оборота. Уровень рентабельности оптовой торговли с незначительным допущением показывает долю наличных расчетов в оптовой торговле.

Организация расчетов с участием малых предприятий, требования к эффективности их управления несколько иные, чем на крупных предприятиях. С одной стороны, много малых предприятий имеет хозяйственные связи с крупными предприятиями, предпочитающими безналичные расчеты. С другой стороны, существенная часть малых предприятий ориентирована на продажи населению, для которого наличные расчеты предпочтительнее.

У малых предприятий количество мелких продаж за наличные населению значительно больше, чем крупных покупок у оптовиков. Розничные торговцы обычно закупают товары у небольшого числа крупных оптовиков своего района. Для них менее актуальны издержки по перевозке крупных сумм наличных.

Малые предприятия работают по упрощенной или вмененной системе отчетности и налогообложения. Для них налоговый аспект большей прозрачности безналичных расчетов нейтральный.

Вместе с тем малые предприятия обычно имеют небольшое число собственников и работают на их средствах, поэтому кредиторы и акционеры не требуют от них прозрачности. У этих предприятий небольшие масштабы деятельности, также не требующие прозрачности для эффективного управления.

Малые предприятия, закупая товары у крупных производителей или торговцев, приезжают за товаром с наличными. Продавцам же необходимы деньги на банковском счете, и им нежелательно связываться с пересчетом и инкассацией крупных сумм наличных. Устранение противоречий в характере расчетов между крупными и малыми предприятиями берут на себя банки, открывая на крупных предприятиях операционные кассы. Малые предприятия оплачивают покупки товаров через эти операционные кассы.

В 1997–1998 гг. на вопрос, как (какими деньгами) выплачивается **заработная плата**, в нашей стране ответ был очевиден. Повсеместно использовались наличные выплаты через кассы работодателей. В 2002 г. такой ответ нельзя считать правильным. Выплата заработной платы представляет собой поле наибольшей конкуренции наличных и безналичных денег, наиболее перспективное направление роста безналичных расчетов.

Практически каждое крупное предприятие в Москве и регионах выплачивает заработную плату на «карточный» счет в банке. Этот факт подтвердят в любом крупном банке, развивающем карточный бизнес, а также подтвердят факт отсутствия не задействованных в таких программах крупных предприятий. Банки агитируют за такие проекты даже средние предприятия с несколькими сотнями работающих.

Есть примеры программ государственных социальных выплат на пластиковые карты, например, проекты выплат пенсий на карточку Сбербанка России или социальную карточку москвича на базе карты Visa Банка Москвы. Практически все московские и региональные вузы выплачивают стипендию на пластиковые карты, даже несмотря на ее небольшой размер.

Широко распространено мнение о преждевременности разговоров о реальных тенденциях роста безналичных расчетов с использованием пластиковых карт, поскольку 90% выплачиваемой таким образом заработной платы сразу снимается наличными (см. параграф 1.4). Однако на данном этапе расширения безналичных расчетов позитивен сам факт наличия у широких слоев населения

банковского счета и пластиковой карты, развития навыков работы с ними.

Средняя заработная плата в России в декабре 2001 г. была 3872 руб. В отдельных регионах и отраслях она была выше, например, в Москве – 5500 руб., в промышленности – 4500 руб. Обычно выплаты заработной платы производятся один или два раза в месяц. Комиссии платежных систем за один платеж, например, Банка России составляют максимум 8 руб., Сбербанк – 2 руб., карточных систем – 0,75–1,5 долл. Комиссия платежных систем незначительна по сравнению со средним размером заработной платы и временем ее выплаты.

Если обратиться к динамике номинальной заработной платы, то только за 2000–2002 гг. она возросла в среднем в 1,5 раза. Ожидается дальнейший рост заработной платы и достижение через несколько лет устойчивого уровня 300–500 долл. в месяц. Тогда выплаты заработной платы на банковские счета будут еще более эффективны и удобны для работодателей, работников и банков.

В нашей стране большинство экономически активного населения работает на крупных предприятиях. Зарплатные проекты на крупном предприятии для банков проще и эффективнее. Также наблюдается высокая концентрация источника социальных выплат. Это система государственного пенсионного страхования и нескольких десятков региональных администраций. Высокую концентрацию занятости в нашей стране можно определить в качестве основного фактора в пользу расширения безналичных расчетов при выплате заработной платы.

Повсеместная выплата заработной платы переводом на банковские счета характерна не только для развитых стран. На Украине существует программа перевода выплат бюджетникам на счета пластиковых карт. В Казахстане национальная безналичная розничная платежная система функционирует с 1999 г. В Беларуси такая система находится на стадии внедрения.

Выплата заработной платы на банковский счет полностью прозрачна для налоговых органов, чего нельзя сказать о выплате наличными. Объектом обложения многих ключевых налогов прямо или косвенно является именно заработная плата и другие выплаты населению. Требование налоговой прозрачности является основным сдерживающим фактором безналичной выплаты заработной платы, обладающим над факторами удобства для работников и экономии издержек предприятий.

Основное отличие **покупок населения** от выплат заработной платы, с точки зрения эффективности безналичных расчетов, заключается в частоте покупок, а значит, и в меньшей сумме среднего платежа. В параграфе 1.4 был определен порог эффективности безналичного платежа на уровне 1000 руб. Оформление покупки и получение товара должны осуществляться за несколько минут, чтобы клиенту было необременительно ожидать, например, авторизацию карточного платежа. В рамках анализа покупок потребительских товаров необходимо выявить покупки стоимостью более 1000 руб. и продолжительностью несколько минут.

Определение крупных покупок, оформляемых в течение длительного времени, целесообразно начать с анализа распределения денежных доходов населения по различным социальным группам. Состоятельная часть населения совершает больше дорогих покупок, где более эффективны безналичные расчеты. Затем необходимо проанализировать соотношение в структуре потребления товаров первой необходимости и дорогостоящих товаров длительного пользования. Товары первой необходимости обычно дешевы, покупаются часто, поэтому средняя сумма покупки небольшая и не представляет интереса для платежных систем. Эффективнее проводить безналичные расчеты при покупках товаров длительного пользования.

Степень распространения безналичных расчетов в первую очередь зависит от уровня жизни населения. Небогатый человек готов нести издержки наличного платежа, поскольку крупные покупки, где такие издержки становятся заметными, он практически не совершает. С ростом благосостояния доля денежных затрат на товары первой необходимости снижается. Возрастают расходы на покупку дорогостоящей бытовой техники, на путешествия и отдых, на новые автомашины и квартиры. Больше совершается крупных покупок, на которых становятся заметными издержки наличных расчетов. Безналичные расчеты посредством пластиковых карт требуют лично от плательщика меньше усилий, и состоятельные люди готовы платить комиссионные платежным системам за свое удобство.

Для выявления категории состоятельного населения проанализируем данные Госкомстата России о распределении общего объема денежных доходов и заработной платы по различным социальным группам (табл. 8).



Таблица 8

**Распределение денежных доходов населения по различным социальным группам**

Показатели	Социальная группа населения				
	Первая	Вторая	Третья	Четвертая	Пятая
Доходы – всего, млрд руб./мес.	15,1	26,1	37,1	53,4	119,4
То же, %	6	10,4	14,8	21,2	47,6
Заработная плата на одного человека, тыс. руб.	1,2	2,0	2,9	4,1	9,2

И с т о ч н и к. Российский статистический ежегодник. – 2001. – С. 187.

Наблюдается существенная концентрация доходов населения. На долю 20% самой высокооплачиваемой категории населения приходится 48% всех денежных доходов, а значит, приблизительно столько же покупок потребительских товаров. Официальная заработная плата 20% наиболее состоятельного населения составляет в среднем 9,2 тыс. руб., ее реальная величина очевидно несколько больше официальной. Расходование такой суммы делает состоятельное население привлекательным клиентом для розничных платежных систем.

Может показаться, 20% экономически активного населения не так много для повсеместного распространения безналичных расчетов в покупках потребительских товаров. Однако эта часть населения обеспечивает до половины розничного товарооборота, еще более значительную часть оборота по товарам длительного пользования. В категории «затраты – результат» платежные системы за счет небольшого охвата населения смогут контролировать значительную часть розничного товарооборота.

В структуре потребления всех слоев населения на покупки товаров первой необходимости тратится 48% доходов, на покупки дорогостоящих товаров длительного пользования – 35%. В оплате покупок обеих групп товаров преобладают наличные расчеты. Это, очевидно, и не требует доказательств, как утверждение о преобладании безналичных расчетов в операциях между предприятиями. Есть только отдельные факты и пилотные проекты использования безналичных расчетов в этом сегменте денежного оборота. Однако различная частота и средняя стоимость покупок определяет, пусть незначитель-

ную, но все же бóльшую долю безналичных расчетов в покупках товаров длительного пользования по сравнению с покупками товаров первой необходимости.

Доля организаций, торгующих бытовой техникой или дорогой одеждой и принимающих к оплате пластиковые карты, значительно больше, чем принимающих карты продовольственных магазинов. В большинстве таких магазинов посредством карт оплачивается всего по несколько покупок в месяц. Однако это показывает, что торговые организации данной товарной группы в основном готовы к массовым безналичным расчетам. Практически все автосалоны или строительные компании имеют в своих офисах операционные кассы банков, которые являются предвестниками полноценных безналичных расчетов.

Тенденции по оборудованию средствами безналичных расчетов организаций торговли товарами длительного пользования проявляются не только в Москве, но и во многих других регионах. Специализирующиеся на дорогих товарах рынки становятся цивилизованными значительно быстрее, чем рынки, где торгуют товарами первой необходимости. Они превращаются в магазины или закрываются, а товарооборот перетекает в магазины.

В качестве примера относительно массового использования безналичных расчетов при покупках товаров первой необходимости можно привести программу сети магазинов «Седьмой континент» и МДМ-банка по использованию карточек Visa-Electron. Партнерство позволило наладить эффективную систему платежей, и теперь почти каждый пятый покупатель оплачивает покупку с помощью пластиковой карты. «Седьмой континент» ориентируется на состоятельных покупателей, поэтому его опыт пока не может быть широко распространен.

В качестве второго более массового примера следует представить тенденции роста количества и товарооборота супермаркетов. Сейчас ради экономии времени становятся популярными покупки товаров на неделю вперед в специализированных магазинах. Стоимость недельной потребительской корзины товаров первой необходимости, особенно для семьи среднего достатка, превышает 1000 руб. Покупки в супермаркетах по-прежнему в основном оплачиваются наличными. Однако относительно большая стоимость средней покупки делает ее потенциально интересной для платежных систем.

В Москве около 30% продуктов питания покупается на продовольственных рынках и уже 24% в супермаркетах. Количество и обороты супермаркетов в 2001 г. удвоились. Руководство Москвы объявило среднесрочную программу закрытия продовольственных рынков. В Санкт-Петербурге усилиями местного руководства продовольственные рынки уже практически закрыты и покупки в основном осуществляются через крупные сетевые магазины. В других крупных городах пока работает не более нескольких супермаркетов в каждом и их доля в региональных продажах незначительна.

Организация торговли через супермаркеты привлекательна как для покупателей, так и для магазинов. По сути мелкооптовый покупатель супермаркета обеспечивает ему больший товарооборот. Крупные сети супермаркетов покупают товары напрямую у производителей большими партиями со скидками. Эффективность супермаркетов за счет их лучшей внутренней организации и технического оснащения выше, чем узкоспециализированных магазинов или рынков. Такая форма торговли более устраивает и покупателей, поскольку здесь уровень обслуживания выше, чем на рынках.

Расходы на оплату жилищно-коммунальных услуг составляют всего 4,6% в расходах населения, уступая покупкам продовольственных и непродовольственных потребительских товаров, а также сбережениям. Однако уже много лет плата за услуги ЖКХ осуществляется в основном безналичным платежом из офисов Сбербанка России. У широких слоев населения формируются навыки и традиции как минимум один раз в месяц посещать банк. Средний размер ежемесячных коммунальных платежей составлял в декабре 2001 г. 327 руб. Оплата услуг ЖКХ доказывает возможность массового проведения небольших безналичных платежей, существенно меньше 1000 руб.

Еще одним фактором расширения безналичных расчетов, в первую очередь посредством пластиковых карт, является возросшая мобильность общества. Стоимость путешествий, а именно оплата авиаперелетов, гостиниц и питания в чужом городе в среднем превышает 1000 руб. В Европе или Америке расчеты посредством пластиковых карт получили существенно большее распространение, чем в нашей стране. Поездки за рубеж формируют у российских граждан навыки обращения с пластиковой картой, включают ее использование в стиль жизни состоятельного человека. Однако в нашей стране только со-

стоятельные люди часто ездят за рубеж, и этот фактор действует только для этой части населения, так же как и рассмотренный первым фактор покупок товаров длительного пользования.

Достаточно сложно представить статистику денежного оборота, опосредующего *сделки с имуществом между физическими лицами*. Наиболее активно совершает сделки население пятой, самой обеспеченной группы. У представителей среднего класса России, как и других развитых стран, сбережения на покупку транспортных средств и недвижимости могут достигать в среднем 30% всех расходов. Сделки с имуществом совершаются относительно редко: с машинами – в среднем один раз в 4–5 лет, с квартирами – один раз в 10–15 лет. Ценовые параметры имущественных сделок настолько крупные, что делают безналичный платеж эффективным даже через традиционные оптовые платежные системы.

В Москве уже сейчас при покупке квартир на первичном рынке чаще используются безналичные расчеты, чем наличные. Более того, инициаторами безналичных расчетов были не руководители столицы или Центральный банк РФ, а сами продавцы квартир. Практически все сделки на вторичном рынке совершаются через банковские ячейки. Банки также предоставляют услуги по проверке подлинности и контрольному пересчету купюр. Участие банков в сделках в качестве полноценных посредников создает предпосылки для проведения безналичных расчетов по таким сделкам.

Сейчас сделки с имуществом совершаются практически всегда за наличный расчет. Наличные расчеты не являются следствием объективных недостатков платежных систем. Основным мотивом наличных расчетов является желание сторон соблюсти конфиденциальность ценовых параметров сделки, в первую очередь для налоговых органов. Сделки с имуществом совершаются преимущественно в долларах, а это уже является следствием преобладания этой валюты в качестве инструмента сбережения и низкого доверия населения к организованным формам сбережений, к национальной валюте.

Приблизительно  $\frac{3}{4}$  имущественных сделок совершается с альтернативной продажей, когда альтернативу можно задекларировать в качестве источника средств покупки, и это снижает отрицательное воздействие налогового фактора. Если выплата заработной платы повсеместно будет переведена на банковский счет, то актуальность на-

логовых аспектов по имущественным сделкам будет незначительной в сравнении с отношениями по уплате налогов на доходы населения. Когда население станет доверять банковской системе платежный оборот по своим текущим операциям и переведет в банки изрядную долю своих сбережений в наличных долларах, платежи по сделкам с имуществом объективно перейдут в безналичную форму.

В безналичных платежах по сделкам с имуществом долларовая позиция участников сделки из-за валютных ограничений на расчеты внутри страны лишь на первый взгляд кажется препятствием. Определим последовательность операций банка, когда покупатель имеет долларовый депозит и продавец желает разместить вырученные деньги также на долларовый депозит. Банк выставляет аккредитив по сделке под залог средств депозита, берет с покупателя заранее все распоряжения на конвертацию и зачисление денег на текущий счет, на совершение платежа при раскрытии аккредитива. Получатель денег также представляет в банк распоряжение на конвертацию полученных денег со своего текущего счета на долларовый депозит в день платежа и по курсу конвертации денег покупателя. Комиссионные банка по таким операциям обычно фиксированные, и их величина меньше платы за сейфовую ячейку и проверку купюр.

Следующий анализируемый сегмент денежного оборота представляют *платежи в рамках государственных финансовых отношений*, прежде всего бюджетных. Через государственный бюджет в 2002 г. перераспределено до 38,2% ВВП. Перераспределение охватывает все сферы экономики, все отрасли, регионы и субъекты различной величины. Средние размеры платежей по уплате налогов или расходованию бюджетных ассигнований большие. Они не требуют мгновенного проведения, как, например, платежи по покупкам в супермаркетах. Их эффективно проводить через традиционные оптовые платежные системы. Безналичные расчеты позволяют четко контролировать исполнение бюджета.

В нашей стране законодательно установлена уплата налогов безналичными деньгами (ст. 85 Налогового кодекса). Предприятия выплачивают до 95% всех налогов, переводя их со своих расчетных счетов в банках через платежную систему Банка России. Население платит налоги также через платежную систему Банка России либо с текущего банковского счета, либо переводом без открытия счета через офис Сбербанка России.

Бюджетные ассигнования сначала проводятся безналичными платежами по счетам распорядителей ассигнований и организаций, получающих средства из бюджета. На завершающей стадии, когда получателями средств выступают физические лица, выплаты осуществляются наличными. Заработная плата бюджетников в 2002 г. составляла в среднем 2400 руб., средний размер пенсии – 1350 руб., стипендии и социальные пособия еще меньше. Небольшой размер выплат делает ощутимыми платежные комиссионные банков в размере 10–20 руб. Выплаты обслуживают работники с такими же низкими доходами, чей дешевый труд оказывается предпочтительней чем капиталовложения.

Однако, несмотря на небольшую величину выплат, зарплатные карточные проекты в бюджетной сфере развиваются так же быстро, как для предприятий. Бюджетные выплаты неподконтрольны налоговым органам, и нет необходимости скрывать их истинные размеры уходом в наличный оборот. Управление бюджетными учреждениями является четким и централизованным, упрощающим работу банков по продвижению карточных проектов. В России выплаты из бюджета получает около 35 млн чел. Это огромная клиентская база для платежных систем, на которой можно отработать технологии повсеместных безналичных расчетов.

Можно отметить ряд тенденций перевода бюджетных выплат в безналичную сферу. Так, большинство вузов уже выплачивает стипендии на карточные счета, несмотря на их небольшие размеры. Пенсии и социальные выплаты в крупных городах зачисляются на текущие счета в Сбербанке России и лишь затем через операциониста снимаются наличными. Сбербанк прорабатывает массовую эмиссию банковских карт для пенсионеров. Банк Москвы реализует проект социальной карточки москвича.

**Статистика сбережений и инвестиций** в России свидетельствует, что население в среднем сберегает 6,7% своих доходов в иностранной валюте, 2,1% в банковских вкладах и менее 0,1% в корпоративных ценных бумагах. В источниках инвестиций предприятий собственные средства составляют 78%, банковские кредиты – 12% и капиталы, привлеченные с мировых рынков, – 10%. Эти цифры показывают, что инвестиционные процессы в нашей стране сосредоточены в корпоративной сфере и организованные формы сбережения у населения успехом не пользуются.

Корпоративный инвестиционный оборот проходит главным образом по банковским счетам, так же как совокупный хозяйственный оборот предприятий. С другой стороны, организованный оборот сбережений населения не так велик, как оборот текущих доходов и расходов, поэтому не представляет интереса для платежных систем. В качестве инструмента сбережений преобладают наличные доллары и соответствующий денежный оборот, преимущественно наличный.

Небольшая величина организованных сбережений и популярность наличного доллара не свидетельствуют о бесперспективности безналичных расчетов в данном сегменте денежного оборота. Анализ преобразований сбережений в инвестиции у нас и за рубежом показывает первостепенную важность безналичного оборота. Незначительная доля безналичных денег объясняется недоверием российского населения к банковской системе, отсутствием традиций массовых операций на фондовом рынке, желанием скрыть свой оборот от налоговых органов, а не издержками безналичных расчетов.

В соответствии с практикой западных стран и российским законодательством предприятия получают банковские кредиты исключительно на расчетный счет. Потребительские кредиты также сначала зачисляются на текущий или карточный счет физического лица. Они крайне редко выдаются наличными сразу со ссудного счета. Чтобы предоставить средства предприятиям, банки собирают их у населения на депозиты, переводят в безналичную форму и зачисляют на свои корреспондентские счета.

Ценные бумаги, акции или облигации, государственные или корпоративные практически все выпускаются сейчас в бездокументарной форме. Учет ценных бумаг ведется на счетах депо по такой же технологии, как учет безналичных расчетов на банковских счетах. Разница заключается лишь в значительно большем количестве лицевых счетов — отдельно на каждый выпуск ценных бумаг, а также большем количестве конечных реестров держателей счетов депо.

Сделки с ценными бумагами из-за специфики депозитарных процедур подлежат четкому документированию; котировки акций общедоступны. Налоговым органам не составляет большого труда контролировать операции на фондовом рынке. Поэтому большинство частных инвесторов прекратили рассчитывать по сделкам на фондовом

рынке наличными с целью сокрытия своих доходов от налоговых органов.

Современные системы торгов ценными бумагами через интернет позволяют совершать сделки в режиме реального времени из любого места, где есть компьютер и телефон. Система торгов работала бы неэффективно, если бы переводы ценных бумаг совершались быстро, а денежные расчеты отставали на день. Фондовые рынки заинтересованы в совершенствовании платежных систем, в предоставлении возможности быстрых расчетов не только профессиональным участникам, но и широкой массе физических лиц.

По различным оценкам, в России обращается порядка 60–70 млрд долл. наличными. Для сравнения на 1 января 2003 г. в обращении находилось 763 млрд руб. наличных, т.е. в 3,1 раза меньше, чем наличных долларов, если пересчитать их по соответствующему курсу. Наша страна ведет активную внешнюю торговлю и ощутимо от нее зависит. Так, в 2002 г. ВВП составил около 350 млрд долл., объем промышленного производства – 165 млрд долл., поступления от экспорта – 105 млрд долл., т.е. 1/3 экономики и 2/3 промышленности работают на экспорт. Импорт прежде всего потребительских товаров составил 56 млрд долл. и покрыл более половины розничного товарооборота. Поэтому ***оборот наличной иностранной валюты и расчеты по внешнеэкономическим сделкам*** нельзя игнорировать при анализе структуры денежного оборота.

С одной стороны, издержки расчетов по операциям с резидентами других стран значительно больше, чем с контрагентами своего региона, суммы контрактов обычно большие и зарубежные контрагенты традиционно предпочитают безналичные расчеты. С другой стороны, нормы государственного таможенного регулирования стимулируют теневую, наличную составляющую денежного оборота. Однако офшорные технологии отчасти нейтрализуют действенность таможенного регулирования. Во внешнеторговых сделках преобладают безналичные расчеты.

Российское государство создает благоприятные условия для привлечения иностранных инвестиций, что в сочетании с традициями западных инвесторов определяет безналичную форму соответствующих расчетов. Отечественные инвесторы размещаются в зарубежных банках или на фондовых рынках, где расчеты осуществляются безналичными деньгами. За рубежом действуют жесткие нормы по борьбе



с отмыванием денег и операции с наличными обязательно попадут под подозрение. Российские таможенные органы работают хорошо. Офшорные технологии достаточно сглаживают нормы валютного регулирования. Поэтому в операциях движения иностранных инвестиций также ощутимо преобладают безналичные расчеты.

Через офшорные компании и банки проходит не только внешне-торговый оборот или иностранные инвестиции. Через эти компании успешно можно проводить безналичные расчеты по любым крупным сделкам в любом городе нашей страны, используя средства дистанционного банковского обслуживания. Такие расчеты обеспечивают конфиденциальность сделок не хуже наличных, а издержки по крупным платежам значительно меньше. Безналичные расчеты через офшоры, наряду с использованием фирм-однодневок, к началу 2000-х годов практически вытеснили наличные из корпоративных расчетов. Если раньше через офшоры совершались расчеты только по крупным инвестиционным сделкам, то теперь они опосредуют существенную часть товарных сделок.

Рассмотренные выше факторы и примеры использования безналичных расчетов в различных сегментах денежного оборота обобщены в табл. 9 и позволяют сделать следующие выводы.

Расчеты по сделкам между крупными предприятиями в подавляющем большинстве проводятся безналичными платежами. Если крупным предприятиям необходимо обеспечить непрозрачность сделок для налоговых органов, а это единственный фактор в пользу наличных расчетов по крупным сделкам, то используют в качестве посредников фирмы-однодневки. У оптовых торговцев, так же как и у крупных производителей, сделки крупные, и эффективное управление требует их прозрачности.

Для малых предприятий факторы удобства наличных расчетов перевешивают, и наличные расчеты с участием малых предприятий ощутимо преобладают над безналичными. Однако разносторонность действующих факторов и противоречия интересов крупных и малых предприятий указывают на ожидания большой конкуренции различных форм денег в этом сегменте денежного оборота. Тенденция повсеместного использования банковских операционных касс в расчетах между крупными и мелкими оптовиками создает предпосылки перевода этих расчетов из наличных в безналичные.

Факторы использования безналичных расчетов в различных сегментах денежного оборота

Факторы	Сегменты денежного оборота							
	Производ- ство и оп- товая тор- говля	Мелкооп- товая торговля	Рознич- ная тор- говля	Выплата заработной платы	Бюд- жетные выплаты	Имуще- ственные сделки	Инвести- ционные сделки	Внешне- торговые сделки
Средний размер операции	+	+	-	+		+	+	+
Длительность операции	+		-	+	+	+	+	+
Частота, периодичность операции			-					
Концентрация производства		+						
Эффективность финансового менеджмента	+						+	
Прозрачность для собственников и кредиторов	+							+
Традиции и предпочтения контрагентов	+	+						
Конфиденциальность операций						-	-	
Налоговая прозрачность				-	+			
Подконтрольность государству		+	+					
Законодательные требования				+				
Концентрация занятости				+	+			
Уровень жизни и структура потребления населения			-				+	
Концентрация доходов насе- ления						+		
Факторы: «+» – в пользу безналичных расчетов; «-» – против безналичных расчетов; « » – нейтральное действие.								

Выплата заработной платы, как сегмент денежного оборота, представляет сейчас поле наибольшей конкуренции между наличными и безналичными расчетами. Более того, ситуация склоняется в пользу безналичных расчетов. Этому способствуют относительно большие суммы выплат в сравнении с комиссиями платежных систем, дальнейший рост заработной платы, небольшая периодичность, высокая концентрация занятости и источников выплат. Указанные преимущества отчасти перевешивают отрицательное влияние фактора большей прозрачности безналичных выплат для налоговых органов. Активизация платежных систем в зарплатном сегменте станет локомотивом массового внедрения безналичных расчетов среди населения.

Если в сегменте выплаты заработной платы есть хорошие предпосылки почти полного перехода через несколько лет на безналичные расчеты, то в сегменте платежей за потребительские товары факторы свидетельствуют не в пользу безналичных расчетов. Прогноз уровня безналичных расчетов определен исходя из значений в структуре расходов населения покупок дорогих товаров длительного пользования (35%) и расходов состоятельных людей (47%). Эти значения несколько корректируются тем, что, с одной стороны, необеспеченные слои населения крайне редко покупают товары длительного пользования за наличные, а с другой стороны, состоятельные слои населения оплачивают карточками часть покупок товаров первой необходимости. Безналичные расчеты в сегменте оплат покупок населения в лучшем случае достигнут одной трети.

Росту безналичных расчетов в покупках населения способствуют оплата услуг ЖКХ, осуществляемая в основном безналичными платежами через офисы Сбербанка России, и поездки за рубеж, где активно используются карточные расчеты.

Сделки по покупке автомашин и недвижимости заключаются на большие суммы, которые эффективно оплачивать через традиционные оптовые платежные системы. Основным фактором в пользу наличных расчетов является конфиденциальность сделок и накопления денег в наличных долларах. О потенциальном использовании безналичных расчетов говорят примеры продаж квартир на первичном рынке и использование депозитарных ячеек банков при сделках на вторичном рынке. Сейчас преимущества наличных расчетов преобладают, однако имеющиеся предпосылки расширения безналичных расчетов проявятся в будущем.

Большое значение государственного бюджета в перераспределении стоимости определяет влияние государства на конкуренцию в денежном обороте различных форм денег. С помощью безналичных расчетов проводятся уплата налогов и расходование бюджетных ассигнований. Наличные платежи используются только на завершающей стадии оборота денег в бюджетной сфере, например, при выплатах населению. Управляемость бюджетной сферы и концентрация источников выплат, несмотря на небольшие размеры бюджетных выплат, создают хорошие предпосылки для их перевода на карточки. Бюджетную сферу необходимо рассматривать как один из самых значимых факторов в расширении безналичных расчетов.

В инвестиционном сегменте денежного оборота наблюдается стремление предприятий получать инвестиционные ресурсы на банковские счета и популярность у населения наличных долларов как инструмента сбережений. Основной причиной преобладания наличных сбережений является недоверие к банковской системе, недостаточно развитый отечественный фондовый рынок. Средняя сумма операции по вкладу или с ценными бумагами достаточно большая, операции совершаются нечасто и их можно эффективно проводить в рамках традиционных платежных систем. Технологии перевода организованных сбережений в инвестиции свидетельствуют о перспективах безналичных расчетов в данном сегменте денежного оборота.

Оборот наличной иностранной валюты и расчеты по внешнеэкономическим сделкам также необходимо учитывать при анализе структуры денежного оборота. Во внешнеторговых сделках преобладают безналичные расчеты. Преобладание последних, пусть в валюте и через офшорные компании, создает предпосылки роста безналичных расчетов в отечественной валюте внутри страны во многих других сегментах денежного оборота.

Таким образом, обобщение факторов и примеров использования безналичных расчетов в различных сегментах денежного оборота позволяет сделать ряд утверждений. Расширение безналичных расчетов уже наблюдается в сегменте выплаты заработной платы. Ощутимые предпосылки расширения безналичных расчетов проявляются в сегментах мелкооптовой торговли, имущественных и инвестиционных операций населения. Эффективность безналичных расчетов между крупными предприятиями, в бюджетной сфере и в рамках внешнеэкономической деятельности будет способствовать их рас-

ширению в этих и смежных сегментах денежного оборота. В наименьшей степени прогнозируется расширение безналичных расчетов в потребительских расходах населения – максимально до одной трети всех расходов.

### **3.2. Количественная характеристика безналичных расчетов и расчетных банковских услуг**

Предшествующий анализ основывался на примерах и факторах организации работы различных предприятий. Однако его выводы не были подкреплены статистическим материалом по различным платежным системам. Поэтому в настоящем параграфе приведен статистический анализ безналичных расчетов в целом и различных платежных систем в частности.

На основе статистических данных определены рейтинги платежных систем и банков по количеству и сумме платежей. Это позволило выявить ведущие платежные системы и банки, в наибольшей степени определяющие наше представление о безналичных расчетах и перспективы совершенствования технологий этих расчетов.

Количественный анализ безналичных расчетов начнем с *основных денежных агрегатов*. Денежные агрегаты и их динамика, в том числе по сравнению с ВВП, приведены в табл. 10.

В структуре денег Банка России (рублевая денежная база) наличные составляли 62%, тогда как безналичные – 38%. Эмиссия наличных рублей за 2001–2002 гг. в 2,1 раза превышала эмиссию безналичных рублей.

В структуре денег текущего оборота (M1), которые определялись в том числе с учетом *j* наличных долларов, наличные составляли 66%, а безналичные – 34%. Даже в структуре денег при широком определении с учетом текущего и инвестиционного оборота (M2), а также наличных долларов доля наличных денег равнялась 60%, а безналичных – 40%.

За 2001–2002 гг. рост наличных составил 182%, тогда как номинальный ВВП увеличился на 149%, следовательно, рост наличных опережал рост ВВП. Средства на счетах коммерческих банков в Банке России и средства на текущих счетах клиентов в коммерческих банках увеличились в целом в соответствии с ростом ВВП, но медленнее, чем наличные.

В структуре совокупных денег (М2) наличные составляют 60%. Однако в пользу безналичных денег говорит факт роста их доли за последние два года с 33 до 40%.

Таблица 10

**Динамика денежных агрегатов и ВВП, млрд руб.**  
(в январе соответствующего года)

Показатели	2001	2002	2003	Прирост за два года, %
Наличные рубли	419	584	763	182
Наличные в иностранной валюте*	1874	2128	2353	126
Средства на счетах в Банке России	301	342	468	155
Средства на текущих счетах в банках	443	586	706	159
Средства на срочных счетах в банках	704	951	1365	194
В том числе:				
в рублях	284	431	643	226
в иностранной валюте	420	520	722	172
МО (наличные рубли + ? наличных долларов)	88	1116	1351	152
М1 (МО + средства на текущих счетах)	1330	1702	2057	155
М2 (М1 + ? наличных долларов + средства на срочных счетах)	3440	4249	5187	151
Денежная база	720	926	1231	171
ВВП (номинальный объем)	7302	9041	10863	149
Инфляция, %		18	15	133
Курс рубль/доллар	28,4	30,4	31,8	112
* При анализе денежных агрегатов к показателям Банка России прибавлялись наличные доллары.				

И с т о ч н и к. Сайт Банка России [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru).

Превышение наличных над безналичными деньгами отражает перекос в российской экономике в сторону наличных расчетов.

Сравнение общих данных по денежным агрегатам не подтверждает конкуренцию между различными формами денег в выделенных в предыдущем параграфе сегментах денежного оборота. По-

пробуем подтвердить факт конкуренции сравнением оборота наличных с оборотом только карточных систем. Именно **карточные системы** конкурируют с наличными в наиболее емких сегментах господства наличных, например, выплата заработной платы и расходы на покупки потребительских товаров. Карточные системы мало активны только в сегменте оборота между крупными и малыми предприятиями. Основные показатели карточных систем представлены в табл. 11.

Таблица 11

**Основные показатели по операциям с использованием  
банковских карт за 2000–2002 гг.**

Показатели	2000	2001	2002	Прирост за два года, %
Количество карт, млн единиц на конец года	6,8	10,5	15,4	226
Общий объем операций с использованием карт, млрд руб.	213	396	677	318
В том числе:				
по получению наличных	198	368	630	318
по оплате товаров	15	28	47	315
Численность взрослого населения, млн чел.	115	115	115	
Денежные доходы населения, млрд руб.	3669	4990	6337	173
Розничный товарооборот, млрд руб.	2594	3320	4117	159

Источники. Бюллетень банковской статистики. – 2003. – № 2. – С. 90.

В 2002 г. 13% россиян старше 18 лет имели банковские карты, на которые было получено 11,3% доходов населения и оплачено 1,1% покупок потребительских товаров.

Доля безналичных платежей в общем объеме сделок с использованием банковских карт составила 8% против 92% по операциям выдачи наличных. На значительное преобладание операций по снятию наличных указывали на IV Международном форуме по платежным картам в России С.Е. Егоров (АРБ) и Е.И. Платонов (ЦБ РФ)<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Отчет о работе форума опубликован в журнале «Расчеты и операционная работа в коммерческом банке». – 2002. – № 1. – С. 33.

Показатели операций с банковскими картами росли существенно быстрее доходов населения и розничного товарооборота. Так, за последние два года количество карт увеличивалось ежегодно в 1,5 раза и число операций с использованием карт – в 2 раза, тогда как денежные доходы населения и розничный товарооборот повышались на 25–30% ежегодно.

Сохранение динамики роста средней заработной платы в ближайшие несколько лет ощутимо расширит карточный бизнес, позволит в течение пяти лет перевести на карты до  $\frac{2}{3}$  выплат заработной платы и до  $\frac{1}{3}$  розничного товарооборота.

Впечатляют карточные проекты отдельных региональных банков. Например, Богородский муниципальный банк (г. Ногинск, Московская область) по состоянию на декабрь 2001 г. выпустил 49 тыс. карт платежной системы Union-card при населении Ногинска 150 тыс. чел., т.е. практически два взрослых жителя Ногинска из трех имеют карту. Или другой пример. Нерюнгрибанк (г. Нерюнгри, Республика Саха (Якутия) эмитировал 40 тыс. карточек Золотая корона. Население города Нерюнгри составляет 120 тыс. чел., следовательно, карточки имеет 45% взрослого населения города. В Нерюнгри посредством карточек выплачивается 70% заработной платы и оплачивается 38% покупок потребительских товаров. Примеров таких локальных успехов карточных платежных систем можно представить еще несколько десятков.

Региональные карточные проекты реализуются в небольших российских городах с небольшими доходами населения и небольшим умением обращаться с современными банковскими продуктами. Такие проекты реализуются многими небольшими банками, не обладающими большими капиталами и опытными специалистами. Это доказывает способность и готовность как банковской системы, так и населения российских регионов к повсеместному внедрению банковских карт.

Сравним показатели, построим *рейтинг основных видов платежных систем*.

Представим данные о количестве и средней величине платежей оптовых межбанковских и розничных карточных систем. В 2002 г. платежной системой России было проведено 738 млн оптовых платежей на сумму 130 трлн руб. За этот же период количество и объем операций, совершенных на территории России держателями



карт, составили соответственно 281 млн и 721 млрд руб. (без учета операций по зачислению денег на карты)<sup>1</sup>.

Оптовых платежей проведено в 2,6 раза больше, чем розничных карточных. Средняя сумма оптового платежа составила 176 тыс. руб., карточного – 2,6 тыс. руб. Сравнение средних сумм транзакций правильно отражает различную специализацию этих систем, особенности их клиентов. Карточные системы, как им и положено, демонстрируют способность проводить небольшие платежи.

Распространено мнение, что одним из основных факторов, сдерживающих расширение безналичных расчетов, является низкий уровень заработной платы и соответственно средних сумм платежей. Действительно, в 2001 г. средняя заработная плата в нашей стране составляла 3,4 тыс. руб. Средний уровень карточной транзакции в целом соответствует среднему уровню номинальной заработной платы. Карточные системы не только существовали, но и активно развивались при таком уровне средних доходов и транзакций. Это доказывает возможность развития платежных систем не только в западных странах с высоким уровнем жизни, но и в нашей стране с более низкими доходами населения.

Рейтинг различных платежных систем будет неполным без систем расчетов в интернете и быстрых переводов. Эти системы, как отмечалось в гл. 2, имеют неординарную организацию и платежные процедуры, поэтому одними из первых внедряют новые электронные технологии.

Проблема включения данных систем в рейтинг заключается в отсутствии четких статистических данных Банка России или обзорных публикаций в периодике. Рейтинг этих систем приходится определять на основе их собственных данных с интернет-сайтов, а также нескольких публикаций рекламного характера в периодических изданиях.

При исследовании технологий платежа через интернет в гл. 2 были использованы интернет-сайты четырех систем: Assist, Cyberplat, Paycash и Webmoney. Эти системы имели наиболее информативные и часто обновляемые интернет-сайты, что косвенно указывает на динамичность их развития.

Система Assist на своем сайте не разместила никаких количественных характеристик работы. Система Cyberplat представляет на

---

<sup>1</sup> Данные из аналитического обзора «Платежная система России», опубликованного на сайте Банка России [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru).

своем сайте самую обширную статистику: на начало 2002 г. ее участниками были 13 банков, клиентами – 177 магазинов, количество покупок за год достигло 600 тыс., годовой оборот системы – 1,68 млрд руб., 80% оборота идет между предприятиями. Она контролирует 90% рынка расчетов в интернете. Система Paycash сообщает, что ее клиентами являются более 100 магазинов и более 30 тыс. чел. На конец 2002 г. клиентами системы Webmoney было 351 тыс. чел., годовой оборот составлял 17,7 млрд руб. и 7,1 млн долл.; системой проведено 19,1 тыс. рублевых платежей и 162 тыс. платежей в долларах.

Системы быстрых переводов без открытия счета сообщают о себе еще меньше, чем системы платежей в интернете. Самая известная система Western Union имеет достаточно информативный и разносторонний русский сайт в интернете, однако не приводит на нем никаких количественных характеристик своей деятельности. Максимум, что можно узнать о результатах работы этой системы из публичных источников – это бухгалтерская отчетность соответствующей небанковской кредитной организации на сайте Банка России в справочнике кредитных организаций.

Объем рынка телеграфных экспресс-переводов в России оценивается примерно в 1 млрд долл.<sup>1</sup> Система Western Union контролирует до половины рынка таких платежей, 23% переводов проводит Сбербанк России, 11% переводов осуществляется через отделения связи, 16% контролируют две-три другие системы, а именно армянская система «Анелик», американские MoneyGram и Contact. Средняя сумма перевода колеблется от 300 до 500 долл. Переводы на большую сумму осуществляются через традиционные банки, переводы на меньшую сумму невыгодны. Ежегодно проводится приблизительно 2,5 млн переводов.

Сравнение показателей работы этих двух типов систем с общими показателями межбанковских оптовых систем и карточных розничных систем приведено в табл. 12.

Рейтингование основных видов платежных систем показало крайне незначительную долю рынка, систем быстрых переводов и расчетов в интернете. Традиционные межбанковские оптовые и карточные розничные платежные системы контролируют практически весь рынок платежных услуг и определяют наше представление об организации и технологиях безналичных расчетов. Развитие платеж-

---

<sup>1</sup> См.: Ну просто перевод денег // Карьера. – 2002. – № 9.

Таблица 12

## Рейтинг различных видов платежных систем

Системы	Объем платежей, млрд руб.	Доля, %	Количество платежей, млн	Доля, %
Межбанковские	130 100	99,41	738	72,2
Карточные	721	0,55	281	27,5
Быстрых переводов	31	0,03	2,5	0,24
В интернете	19	0,02	0,8	0,07
Итого	130 877	100	1022	100

ных систем и массовое внедрение новых электронных технологий будет основываться на технологиях и организации традиционных межбанковских и карточных систем. В лучшем случае традиционные системы будут заимствовать наиболее интересные новации нетрадиционных систем и таким образом продвигать их на рынок платежных услуг.

Ощутимое преобладание традиционных межбанковских и карточных платежных систем позволяет сузить дальнейшее статистическое исследование.

Перейдем к появлению конкретных систем и банков, которые доминируют на рынке и определяют перспективы расширения безналичных расчетов.

Структура оптовых платежей, проведенных банками России в 2002 г., по объему и количеству представлена в табл. 13.

58% платежей Банка России составляют налоговые и бюджетные расчеты, проведение которых через этот банк требуется законодательством. Если исключить из статистики бюджетные платежи, то доля

Таблица 13

## Рейтинг основных видов оптовых межбанковских платежных систем

Вид оптовой платежной системы	Доля платежей, %, по	
	количеству	сумме
Платежная система Банка России	47,6	58,7
В рамках одного подразделения банка	34,1	23,5
Межфилиальная одного банка	15,7	9,3
Межбанковские корреспондентские отношения	2,4	7,9

Банка России составит 46% объема проведенных платежей. Из приведенной выше статистической информации видно, что платежная система Банка России явно доминирует.

Организация межфилиальных расчетов имеет важное значение для платежных систем. Во-первых, перечисление межбанковских платежей через счета расчетов с филиалами значительно снижает нагрузку на расчетную сеть Банка России. Во-вторых, перевод средств в другой регион по системе межфилиальных расчетов при наличии единого информационного пространства в банке осуществляется значительно быстрее, чем через систему Банка России<sup>1</sup>.

Банк России не проводит платежи в валюте – это прерогатива коммерческих банков и их систем на основе корреспондентских отношений с иностранными банками. Автору не удалось отыскать достоверные статистические данные о валютных платежах по объему. При представлении количества платежей можно сослаться на данные SWIFT, поскольку через нее передаются практически все платежные инструкции банкам других стран. По данным SWIFT, в 2001 г. российские участники провели через эту систему 8,3 млн сообщений, из которых примерно  $\frac{1}{3}$  приходилась на внутрироссийские сообщения. Участниками системы на начало 2002 г. были 343 российских банка, из которых практически все крупные и средние.

Во многих странах SWIFT является основой инфраструктуры платежных систем национальных центральных банков. Это, в частности, Великобритания, Германия, Италия, Канада, Франция, Хорватия, Латвия и Азербайджан. В США, несмотря на наличие нескольких национальных платежных систем, через SWIFT внутри страны ежегодно передается около половины всех платежных сообщений.

Сравнение количества участников, числа платежей, проходящих через системы Банка России, и количества внутрироссийских сообщений через SWIFT показывает, что Банк России преобладает по первому показателю в 3,3 раза и по второму в 102 раза. Участниками SWIFT являются все крупные и средние российские банки с подавляющим большинством клиентов и платежей, из-за чего превосходство Банка России по числу участников непринципиально. SWIFT прово-

---

<sup>1</sup> Парнас В.А. Система межбанковских расчетов в России: Дис. ... канд. экон. наук. – М., 2000. – С. 77.

дит в основном крупные платежи, ее инфраструктура проверена во многих десятках стран, и значительно меньшее число проведенных ею сообщений не говорит о ее меньших возможностях. Как заявляют руководители российского офиса SWIFT, эта система способна стать альтернативой Банку России при проведении внутрироссийских платежей.

SWIFT построила инфраструктуру передачи платежных инструкций между российскими банками. Российским офисом системы SWIFT (РосSWIFT) разработаны стандарты и программный модуль SWIFT-RUR 5, предоставляющий возможности осуществления операций в российских рублях с использованием сети SWIFT и соблюдением обязательных требований Банка России.

Оборот через офшорные банки достаточно велик и постоянно растет. Совершенствование налогового законодательства и налогового администрирования закрывает возможности «серых» схем минимизации налогов. Мелкие предприятия по возможности отказываются от таких схем в пользу наличного оборота. Крупные же предприятия эффективными решениями ухода в наличные не обладают, поэтому остаются в безналичном обороте, уводя его из российских банков в зарубежные. По оценкам профессионалов внешнеэкономической деятельности, как минимум около  $\frac{1}{3}$  внешнеторгового оборота проходит через иностранные банки, минуя российские, и до  $\frac{2}{3}$  платежей по крупным инвестиционным сделкам также проходит в офшорных банках. Многие российские банкиры видят в этом проблемы только российского бюджета и не замечают угрозы своему расчетному бизнесу, а зря.

На российском карточном рынке работают семь известных платежных систем: международные системы Visa, Europey, Diners Club, российские системы «Сберкарта», Union-card, «Золотая корона», Stb Cart. По состоянию на 1 января 2002 г. карт системы Visa эмитировано 986 тыс. шт., Europey – 1501, Diners Club – 6, «Сберкарта» – 1050, Union-card – 1501, «Золотая корона» – 649, Stb Cart – 320<sup>1</sup>. На карточки перечисленных систем приходится 98% всех эмитированных в нашей стране банковских карт. Ранжирование платежных систем по количеству и объему транзакций даст в целом такие же относительные результаты, с несколько большим значением величины средней транзакции у международных систем.

---

<sup>1</sup> См.: Карьера. – 2001. – № 4.

Представленные данные показывают, что самая успешная международная система Europeu контролировала 23,5% рынка по числу карт, самая успешная российская система Union-card контролировала 25,5%.

К началу 2003 г. российские системы эмитировали 51,7% карт и немного обогнали по этому показателю международные системы. Это особенно отрадно, поскольку российские системы стартовали значительно позже международных, имеют меньшие инвестиционные возможности и опыт. На начало 2001 г. российские системы контролировали 60% рынка, тогда как западные только 40%.

Международные платежные системы работают с несколько более состоятельными клиентами из крупных, прежде всего столичных городов, тогда как карточки Union-card или «Золотая корона» эмитируют в основном средние региональные банки, на которые приходится 62% общего числа карт этих систем. Карты системы «Сберкарта» в первую очередь также ориентированы на малообеспеченные слои населения – пенсионеров и работников бюджетной сферы.

Средний месячный оборот по одной карте международной платежной системы составляет 126 долл., а российской – 84 долл., т.е. оборот по российской карте в 1,5 раза меньше. Средний размер одной платежной транзакции по карте международной системы составляет 876 руб., российской – 276 руб., т.е. сумма среднего платежа по российской карте в 3,2 раза меньше. Средняя сумма снятия наличных по российским картам меньше, чем по международной, в 1,4 раза.

Столь небольшие суммы средних транзакций по картам, особенно по российским, доказывают возможность массового эффективного проведения розничных безналичных расчетов. Специфика рыночной позиции обеспечивает международным системам большие доходы, а также финансовая и технологическая поддержка со стороны материнских компаний дают им более комфортные условия развития. Несмотря на это, российские системы удерживают конкурентные позиции на международных рынках.

Основным фактором в расширении безналичных расчетов является доступность банковских услуг. Несмотря на активное развитие и внедрение средств дистанционной работы с банком, посещение банковского офиса по-прежнему требуется, хотя и менее часто. При этом возникает вопрос *достаточности банковских офисов* в нашей стране и насколько предельна их загрузка.

На 1 января 2003 г. участниками платежной системы России являлись 1172 учреждения Банка России, 1331 действующая кредитная организация и 3326 филиалов кредитных организаций<sup>1</sup>. Кредитные организации и их филиалы обслуживают клиентов через 6387 дополнительных офисов. Таким образом, обслуживанием клиентов занимаются 11 тыс. банковских офисов. Для сравнения, на начало 2002 г. банки обслуживали клиентов через 10,7 тыс. офисов. К ним необходимо добавить неизвестное (не указанное Банком России) количество операционных касс и обменных пунктов, способных проводить ограниченный круг расчетных операций.

Эмиссией пластиковых карт на конец 2002 г. занимались 412 банков. С одной стороны, это всего 31% количества банков – участников платежной системы Банка России. Однако эмитентами карт являются крупные и средние банки, которые концентрируют практически все филиалы и дополнительные офисы. Для доступности платежных услуг важно не количество кредитных организаций, а число их различных офисов, через которые они способны обслуживать клиентов.

Сравним совокупное число банковских офисов по обслуживанию клиентов с количеством клиентов. По данным Банка России, на 1 января 2003 г. коммерческими банками было открыто 4,2 млн расчетных счетов юридических лиц, 15,4 млн карточных счетов физических лиц и 83,4 млн текущих счетов физических лиц. На начало 2003 г. в России, по данным налоговых органов, было зарегистрировано 3,4 млн юридических лиц, из которых 1,8 млн постоянно представляли бухгалтерскую отчетность. В России проживало 147 млн чел., в том числе 115 млн чел. в возрасте старше 18 лет.

В среднем одно работающее предприятие имеет 1,4 расчетного счета, один из десяти взрослых людей – текущий карточный счет и практически каждый имеет обычный текущий счет. Один банковский офис обслуживает в среднем 372 расчетных счета юридических лиц, 1400 текущих карточных счетов физических лиц и 7800 обычных текущих счетов физических лиц. Количество реально работающих счетов обычно в 1,5–2 раза меньше их общего количества, поэтому реальная загрузка несколько меньше номинальной.

---

<sup>1</sup> Здесь и далее приведены данные из аналитического обзора «Состояние платежной системы России в 2001 году», размещенного на сайте Банка России [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru).

В среднем один банковский офис приходится на 140 реально работающих предприятий и на 10 700 чел. взрослого населения. Банк России в своем обзоре по данной тематике делает заключение, что платежная система России развивается динамично и в целом обеспечивает потребности юридических и физических лиц в расчетных услугах. Более детально уровень загрузки банковских офисов будет проанализирован сквозь призму экономики платежных услуг банков в параграфе 3.4.

Здесь достаточно уточнить, что такое количество клиентов на один офис будет чрезмерно большим при их традиционном обслуживании. Однако при использовании средств дистанционной работы с банковским счетом предприятия посещают банковские офисы обычно не чаще одного раза в месяц, а физические лица в среднем два раза в год. При такой частоте посещений необходимо за день обслужить семь предприятий и 71 физическое лицо, для чего требуется два-три операциониста в одном офисе.

В журнале «Профиль» периодически публикуют рейтинг московских банков по количеству работающих счетов<sup>1</sup>. Операционная система Московского ГТУ Банка России позволяет на основании реквизитов платежа проводить разнообразные статистические наблюдения, в том числе по количеству и величине оборота работающих счетов. На основе этого рейтинга можно рассчитать уровень концентрации клиентов в различных банках. Так, по данным «Профиля», в августе 2001 г. в московских банках насчитывалось 287 тыс. работающих счетов. Из них счетов с месячным оборотом более 50 млн руб. было 2,9 тыс. (менее 1% общего числа), с оборотом более 10 млн руб. – 13,1 тыс. (4,6%), с оборотом более 1 млн руб. – 55,4 тыс. (19%). Подавляющее количество счетов имело оборот менее 1 млн руб., доля счетов с таким оборотом составляла 75%.

Продолжим количественную характеристику российского рынка платежных услуг *рейтингованием коммерческих банков*. Конкуренция среди банков, позиция банков-лидеров заметно определяют тенденции расширения безналичных расчетов.

Сбербанк России (в Москве) обслуживал 73,3 тыс. работающих счетов московского региона<sup>2</sup>, что составляло 26% их общего числа по всем банкам. Следующий после Сбербанка России Банк

---

<sup>1</sup> См.: Профиль. – 2001. – № 40.

<sup>2</sup> Там же.



Москвы обслуживал 9,1 тыс. работающих счетов или 3,2% всех счетов во всех московских банках, его доля на рынке в 8 раз меньше Сбербанка. Банки, занимающие в рейтинге со второго по двадцатое место, в совокупности обслуживают 73,4 тыс. счетов, т.е. практически столько же, сколько один Сбербанк. Банк, находящийся на 21-м месте в рейтинге «Профиля», обслуживает 1,7 тыс. работающих счетов, занимая 0,5% рынка платежных услуг по данному показателю. Вероятно, распределение клиентов между банками, сложившееся в Москве, характерно для всей страны.

Журнал «Карьера» периодически публикует рейтинги банков-эмитентов пластиковых карт<sup>1</sup>. На основе рейтингов этого журнала в качестве реально значимых эмитентов можно рассматривать банки с 50 тыс. карт и больше. Этот порог соответствует 1% карточного рынка по объему эмиссии карт. На начало 2001 г. таких банков было 18 (6,8% числа всех банков-эмитентов), и они эмитировали около 70% всех карт. Рейтинг банков-эмитентов показывает их высокую конкуренцию в карточном бизнесе.

Неоспоримым лидером в карточном бизнесе является Сбербанк России. Он эмитировал 2124 тыс. карт, что составило 36% всех эмитированных в России пластиковых карт. Рейтинг банков-эмитентов имеет немного общего с рейтингом банков по величине активов. Так, из 18 крупнейших банков по величине активов в рейтинг крупнейших банков-эмитентов попали лишь шесть. Впечатляет активность средних региональных банков. Так, Омскпромстройбанк, Автогазбанк (Нижний Новгород) или Челябиндбанк (Челябинск) в карточном бизнесе находятся в той же весовой категории, что и лидеры столичного банковского бизнеса, такие как Альфа-банк, Банк Москвы или МДМ-банк. Среди значимых банков-эмитентов нет западных дочерних банков. В совокупности, дочерние западные банки контролируют менее 1% рынка пластиковых карт.

Раздел карточного рынка между банками ближе к рынку частных вкладов, чем к более конкурентному рынку расчетного обслуживания корпоративной клиентуры. Если среди платежных систем явного лидера нет, то на рынке пластиковых карт Сбербанк России все же является заметным лидером. Успех в карточном бизнесе не всецело зависит от величины или месторасположения банка. Карточные проекты реализуются сугубо российски-

---

<sup>1</sup> См.: Карьера. – 2001. – № 4.

ми банками. Не стоит говорить о наличии в нашей стране западных банков с их многолетним опытом построения карточного бизнеса.

Статистику платежных систем дополним некоторой интересной информацией Банка России, уточняющей особенности рынка платежных услуг.

Основным платежным инструментом безналичных расчетов являются платежные поручения. В 2002 г. их доля в общем количестве и объеме платежей составила 77,1 и 90,6% соответственно. Иски, платежные требования и инкассовые поручения применяются в безналичных расчетах не столь широко: 1,9 и 0,7% общего количества и объема платежей. Платежи с применением аккредитивов используются незначительно. Основное количество прочих применяемых платежных инструментов (21,0%) и объем (8,7%) составляют платежные ордера, используемые при частичной оплате расчетных документов.

В 2002 г. через платежную систему России с использованием электронной технологии было проведено 72,3% общего количества платежей и 84% общего объема платежей, с использованием бумажной технологии – 27,7 и 16% соответственно. Значительное количество и объем платежей, совершенных с использованием бумажного документооборота, объясняются применением его в системах расчетов между клиентами одного подразделения кредитной организации, в то время как в межбанковских расчетах преобладают электронные платежи.

Основную часть платежей, совершаемых через платежную систему России, составляют внутрирегиональные платежи. В 2002 г. на них приходились 91% количества платежей и 84,1% объема платежей. Межрегиональные платежи составляли 9 и 15,9% соответственно.

Проведенный анализ статистических данных по денежным агрегатам, платежным системам и банкам позволяет сделать следующие выводы.

Наличные деньги (рубли и доллары США) превышают средства на банковских счетах в структуре всех денежных агрегатов и в различных валютах в 1,5–2 раза, что указывает на преобладание наличных и в сегментах текущих платежей, и в качестве инструмента инвестиций. Вместе с тем статистика Банка России свидетельствует об

опережающем росте безналичных расчетов и оборота наличных через кассы банков по сравнению с ростом ВВП и доходов населения.

Статистика карточных систем показала, что карты имеет около 13% взрослого населения, с их помощью люди получают 11% своих доходов, оплачивают 1% покупок потребительских товаров, и это свидетельствует о полном преобладании наличных расчетов при выплате заработной платы и особенно в розничной торговле. Однако показатели карточных систем возрастают в 2–3 раза быстрее, чем заработная плата или розничный товарооборот.

Определение рейтингов четырех основных видов платежных систем по объему и количеству платежей показало что, все системы быстрых переводов и расчетов в интернете в совокупности контролируют менее 0,05% рынка платежных услуг по сумме платежей и меньше 0,5% по их количеству. Говорить о значимом присутствии на российском рынке платежных услуг этих систем пока рано. На рынке доминируют традиционные межбанковские и карточные системы.

Среди оптовых платежных систем Банк России в наибольшей степени определяет технологическую основу безналичных расчетов. Российские частные банки не способны конкурировать с Банком России, но могут сгладить его монопольное положение. Конкуренция возможна скорее со стороны западных банков и системы SWIFT.

Анализ объемов эмиссии и оборота карточных систем показал, что заметные позиции на рынке занимают пять систем, крупнейшая из которых контролирует не более 24% рынка. Три российские карточные системы контролируют 53% рынка. Хороший уровень конкуренции следует рассматривать как значимый фактор в пользу расширения безналичных расчетов.

Средние размеры месячного оборота и транзакций по банковским картам доказывают возможность массового эффективного проведения розничных безналичных расчетов в условиях низких доходов и уровня жизни россиян.

В рамках традиционного обслуживания клиентов через банковские офисы нагрузка на банки будет чрезмерной. Тогда как при массовом использовании средств дистанционной работы с банковским счетом один дополнительный офис или филиал банка в течение одного дня будут посещать представители семи предприятий и 71 физическое лицо. Обслужить за день такое количество клиентов вполне реально.

Статистика распределения клиентов по банкам свидетельствует, что на Сбербанк России приходится одна четверть расчетных счетов предприятий и текущих карточных счетов населения. Следующие после него несколько частных банков занимают в среднем в 8 раз меньшую долю рынка. Только совокупность двадцати крупнейших частных банков контролируют примерно такую же долю рынка, как Сбербанк.

Таким образом, развитие технологий платежных систем будет основываться на традиционных решениях межбанковских и карточных систем. Оно будет проходить под знаком Банка России и Сбербанка России с некоторым участием ряда крупных частных банков, в первую очередь на карточном рынке. Существенный рост безналичных расчетов на существующих «мощностях» банковской системы будет базироваться на электронных технологиях и дистанционном банковском обслуживании.

### **3.3. Приемлемость для клиента издержек платежа различных платежных систем**

Основной предпосылкой массового расширения безналичных расчетов являются их меньшие издержки и большее удобство в сравнении с наличными. Возникает вопрос: насколько технологические новации платежных систем и изменения в хозяйственных операциях в различных сегментах денежного оборота снижают издержки безналичных расчетов. При этом издержки должны снижаться не только для экономики в целом, но и для конкретных клиентов по конкретным платежам, в частности, по срокам, комиссионным и в отношениях банк-клиент.

Необходимо провести анализ эффективности, привлекательности для клиентов платежных услуг ведущих систем и банков. Основным источником информации будут интернет-сайты различных систем и банков, например, Банка России, SWIFT, наиболее активных коммерческих банков и основных карточных платежных систем. Кроме того, будет использована статистика по различным платежным системам и платежным услугам банков из журналов «Профиль» и «Карьера».

*Срок платежа* является одной из основных характеристик издержек безналичных расчетов в представлении клиентов. В соответствии с принятой задачей и методом решения перейдем к анализу сроков проведения платежа различными системами.

Банк России в рамках многорейсовой обработки платежей предоставляет участникам возможность провести платежи четыре раза в течение одного дня. Он использует пять рейсов, из которых четыре клиентских и один межбанковский. Время файлового обмена и обработки одного рейса составляет 2–3 ч.

В различных регионах в зависимости от загрузки системы, количества банков-участников и численности клиентов наблюдаются различия в сроках обработки рейсов и времени проведения платежей. Так, в московском регионе с максимальной загрузкой системы Банка России обработка рейса занимает около 1 ч. В менее крупных регионах, например в Воронежской области, это время сокращается до 20–30 мин.

Столь относительно быстрое проведение платежа основывается на электронной передаче и обработке платежей Банка России. Банки-участники практически не тратят время на обмен платежными документами с Банком России. Оно в основном необходимо на прием и обработку платежных документов в коммерческих банках, на обработку и проведение платежей Банком России по корреспондентским счетам банков-участников.

Проведение внутрирегионального платежа через Банк России за несколько часов для крупных предприятий, привыкших к платежам в течение целого дня, уже является ощутимым снижением издержек безналичных расчетов. Более того, еще не все банки-участники и предприятия освоили такие возможности.

Как отмечают специалисты по платежным системам, пока недостаточно такой скорости и нет необходимости форсировать переход на проведение платежей в реальном времени. Например, на это указывает руководитель одного из подразделений Банка России С.Б. Комлев, занимающийся внедрением системы валовых расчетов<sup>1</sup>.

В процедуре проведения межрегионального платежа, как указывалось в параграфе 2.3, вместо одного подразделения Банка России участвуют три. На проведение платежа через каждое подразделение расходуется время одного рейса.

Сроки проведения межрегиональных платежей определены Положением Банка России от 23 июня 1998 г. № 36-П. Банк России гарантирует проведение межрегионального платежа, предос-

---

<sup>1</sup> Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2001. – № 12. – С. 45.

тавленного в банк плательщика не позднее начала обработки второго рейса, в тот же день. Предоставляются негарантированные возможности проведения платежей между Москвой и ближайшими крупными областными центрами третьим рейсом в тот же день. Таким образом, в рамках системы межрегиональных платежей Банка России, в сравнении с внутрирегиональными платежами, сроки увеличиваются с 1–2 ч до одного дня.

Начиная с середины 1990-х годов коммерческие банки имеют технические решения по проведению платежей в рамках одного подразделения кредитной организации фактически в режиме реального времени. При этом количество процедур при проведении платежа сокращается с 20, как при проведении платежа через Банк России, до пяти. Эти несколько процедур выполняются одним операционистом в одном офисе банка и в одной операционной программе.

Такой порядок проведения платежа имеет следующие процедуры: операционист принимает платежное поручение клиента, сразу осуществляет его проверку, вводит его реквизиты в операционную программу и через несколько секунд выдает выписки по счетам плательщика и получателя. Вся процедура занимает несколько минут. За это время платеж списывается со счета плательщика и зачисляется на счет получателя. Последний сразу может использовать его в своих дальнейших расчетах.

Плательщик через несколько минут получает выписку по счетам с проведенным платежом, а не приходит за ней в банк повторно через несколько часов или на следующий день. В случае передачи платежного документа на электронном носителе и его автоматизированной обработки в банке для осуществления всех процедур достаточно одного сеанса связи с банком в течение нескольких секунд. Поэтому, помимо экономии времени на проведение платежа, снижаются издержки на взаимодействие с банком.

Благодаря проведению платежа в рамках одного подразделения банка за несколько минут доля таких платежей составляет 24,1% общего объема оптовых платежей и они занимают второе место после внутрирегиональных платежей через Банк России.

При проведении платежа между различными подразделениями одного банка, в том числе из различных регионов, процедура платежа усложняется. Платеж нельзя провести действиями одного операциониста, как при проведении платежа в рамках одного подразделения банка. Системы межфилиальных расчетов коммерческих банков ме-

нее загружены, чем система Банка России. Коммерческие банки на всех стадиях проведения платежа используют единое программное обеспечение. Процедура платежа усложняется, но не так, как при межрегиональном платеже через Банк России.

Коммерческие банки способны проводить платежи через системы межфилиальных расчетов за несколько десятков минут, как это делает Банк России в незагруженных регионах. Если платежный документ поступает от клиента в электронном виде и у банка хорошо автоматизирована внутренняя платежная система, то межрегиональный платеж будет проведен за несколько минут.

В качестве примера можно привести банк «Менатеп СПб». По словам начальника отдела этого банка К.И. Богданова, «банк дает возможность головному офису крупной корпорации следить за состоянием своих счетов в регионах в режиме on-line, т.е. любой приход или списание со счета в любом из филиалов становится примерно через 20 мин. виден на специальном рабочем месте в головном офисе корпорации»<sup>1</sup>. Достигнуть столь быстрого проведения межрегиональных расчетов через платежную систему Банка России пока невозможно. Эта задача нашла отражение в Концепции развития платежной системы Банка России.

Межфилиальная система какого-либо коммерческого банка способна конкурировать с системой межрегиональных расчетов Банка России только при широкой географии филиалов и большом количестве клиентов. На практике любой частный коммерческий банк существенно уступает по своим возможностям Банку России или Сбербанку России. Несмотря на это, доля межфилиальных платежей коммерческих банков составляет 9% общего объема, а доля платежей через систему межрегиональных расчетов Банка России – 6%<sup>2</sup>.

Процедура проведения платежа по системе межбанковских корреспондентских отношений такая же сложная, как через системы межфилиальных расчетов коммерческих банков. Различия заключаются в том, что банки-корреспонденты часто используют разное программное обеспечение и это увеличивает время на обработку и проведение платежей.

---

<sup>1</sup> Сайт банка «Менатеп СПб», раздел публикации в прессе ([www.menatetpspb.ru](http://www.menatetpspb.ru)).

<sup>2</sup> Статистические данные по платежам различных видов платежных систем, взятые из Бюллетеня банковской статистики, проанализированы в параграфе 2.3.

В среднем по времени проведения платежа система межбанковских корреспондентских отношений ближе к системам межфилиальных расчетов коммерческих банков, чем к системе межрегиональных расчетов Банка России. Поэтому доля этих расчетов составляет 7% и не намного больше доли межрегиональных расчетов через Банк России, равной 6%.

SWIFT допускает проведение экспресс-платежей за 2 ч с представлением подтверждения о зачислении денег и собственно передаче платежного документа за несколько десятков минут<sup>1</sup>. Однако за это система берет двойные комиссионные. Большинство клиентов остаются консервативными, не платят двойные комиссионные и пользуются возможностью проведения международных платежей в течение дня. Возможность экспресс-платежей в основном используют банки по сделкам на денежном и финансовом рынках.

Анализ сроков проведения платежа в карточных системах, так же как и в оптовых межбанковских системах, необходимо рассматривать дифференцированно, в зависимости от места обслуживания плательщика и получателя. Под сроком карточного платежа не следует понимать время авторизации платежа. Для продавца товара-получателя платежа важен не факт авторизации, а зачисление денег на его счет.

Как указывалось в параграфе 2.3, при проведении платежа по международным картам возникает последовательность процедур между российским банком-эмитентом, расчетным банком системы, обычно дочерним западным банком, и российским банком-эквайером. Если карту эмитировал зарубежный банк, то последовательность процедур усложняется, в нее включаются иностранный банк-эмитент и глобальный расчетный банк системы.

Платеж зачисляется на счет получателя только после завершения межбанковских расчетов по указанной выше сложной последовательности процедур. Банк зачисляет деньги на счет клиента не в день их получения, а на следующий день, поскольку ему необходимо связать данные межбанковских расчетов и данные процессинга. Межбанковские расчеты по карточным платежам совершаются на клиринговой основе один раз в день. На каждую процедуру межбанковских расчетов требуется один день.

---

<sup>1</sup> Сайт системы [www.swift.ru](http://www.swift.ru).



В такой сложной последовательности процедур международные карточные системы Visa и Euroreу гарантируют проведение платежа за 3–5 дней в зависимости от принадлежности клиентов к различным банкам. Такие сроки проведения платежей характерны для Москвы и Петербурга, где работает множество банков и совпадение банка-эмитента и банка-эквайера встречается редко. Очевидно, что при больших сроках карточных расчетов магазинам крайне невыгодно продавать товары с такой формой расчетов.

Проведение платежа за несколько дней характерно не для всех карточных систем и не для всех карточных проектов. На карточном рынке есть примеры проведения карточных расчетов за несколько секунд. Например, при получении заработной платы в банкомате банка-эмитента операция сразу же отражается на счете владельца карты. Другой пример, в рамках карточной программы «Седьмой континент» – МДМ-банк – Visa Electron покупатель и магазин держат счета в одном банке, и операция совершается сразу взамен авторизации. Подобные схемы также используются в большинстве локальных проектов в небольших российских городах на основе технологий российских карт.

В упрощенной схеме карточных расчетов магазины практически сразу после покупки могут воспользоваться поступившими от владельца карты средствами. Для крупных магазинов это быстрее, чем инкассация наличных в банк в конце рабочего дня и зачисление наличных на счет следующим днем. Благодаря упрощенной схеме и, как следствие, минимальным срокам проведения платежа, обеспечивается успех локальным карточным проектам, в частности при выплате заработной платы на отдельных предприятиях или в эквайринге отдельных регионов.

Перейдем к рассмотрению размеров комиссий, которые получают основные платежные системы и банки. *Приемлемость комиссий* будем определять для небольших платежей, 2000–3000 руб., как при выплате заработной платы или покупке потребительских товаров.

Начнем с анализа тарифов Банка России, поскольку его платежная система занимает первое место по количеству и объему проводимых платежей. Она не ориентирована на проведение средних сумм, но в принципе не отвергает возможность проведения платежей в несколько тысяч рублей. Тарифы Банка России обычно пересматриваются ежегодно, на 2001 г. они установлены распоряжением «О тари-

фах на расчетные услуги Банка России в 2001 году» (утверждено 27 декабря 2000 г. № Р-548).

Банк России берет за проведение внутрирегиональных платежей на электронном носителе от 2,4 до 4,8 руб. в зависимости от рейса. Межрегиональные платежи на 1 руб. дороже. Максимальный тариф составляет 8 руб. за проведение межрегионального платежа с использованием почтовой технологии. Тарифная политика Банка России стимулирует использование многорейсовой системы и электронного носителя платежного документа.

Для большинства клиентов предприятий такой уровень комиссий Банка России ничтожно мал по сравнению со средней суммой платежа 223 тыс. руб. Такой тариф будет невелик даже для физических лиц по переводам заработной платы на банковский счет или оплатам крупных покупок.

До недавнего времени Банк России не практиковал платы за подключение к системе и какой-либо фиксированной периодической платы за абонентское обслуживание. Введение таких дополнительных комиссий планируется в системе валовых расчетов в реальном времени в размере 12 и 2 тыс. долл. соответственно<sup>1</sup>.

Наиболее показательное сравнение комиссий Банка России и комиссий SWIFT за передачу платежных инструкций, особенно в контексте позиционирования последней как альтернативы Банку России.

SWIFT декларирует, на своем сайте способность передавать сообщения от одного российского банка другому за несколько минут и всего за 0,075 евро (менее 2 руб.). Такие небольшие комиссии делают SWIFT привлекательной альтернативой по отношению к системе Банка России<sup>2</sup>. Анализ тарифов за проведение международных платежей выполнен на основе информации с интернет-сайтов двадцати крупнейших российских банков.

Так, Внешторгбанк за один валютный платеж внутри страны берет от 2 до 5 долл., за платеж за границу – от 10 до 150 долл. Для сравнения рублевые платежи внутри страны стоят всего 8–10 руб. Альфа-банк и МДМ-банк берут комиссии за международные плате-

---

<sup>1</sup> Три банка стали участниками пилотного проекта по запуску системы валовых расчетов // Ведомости. – 2002. – № 215.

<sup>2</sup> Кузнецов С. SWIFT и национальные платежные системы // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2001. – № 12.

жи 30 долл., не считая телекоммуникационных расходов, а за рублевые платежи – 8–12 руб.

В тарифах российских банков учитываются плата за передачу платежного документа через SWIFT в размере в среднем 10 долл., плата иностранному банку-корреспонденту – в размере 10–15 долл. и комиссионные собственно российского банка. Чтобы понять уровень российской составляющей, достаточно взглянуть на указанные выше тарифы за внутренние переводы.

Несмотря на необходимость платить западным организациям и банкам комиссионные за каждый платеж, величина комиссии российских банков остается значительной, на порядок больше, чем у Банка России. Такие высокие тарифы российские банки унаследовали от западных банков, где изначально заложена прибыльность расчетного бизнеса, необходимость обеспечивать безрисковый комиссионный доход банку на уровне процентного дохода по рискованным кредитным операциям.

Для сравнения представим тарифы одного зарубежного банка, самого популярного и доступного для российского клиента, – латвийского Парекс-банка. Открытие счета в банке стоит 50 долл. для частных лиц и 100 долл. для предприятий, плюс 50 долл. за выдачу устройства генерации электронной подписи Digipass. Комиссии за обслуживание счета банк не взимает. Каждый платеж стоит от 20 до 150 долл. в зависимости от его суммы и срочности. За переводы внутри банка взимается комиссия в размере 0,2 долл.

Тарифы за расчетные услуги Парекс-банка достаточно велики и находятся на верхнем уровне тарифов за валютные переводы крупных российских банков. Такие тарифы устраивают только крупные российские компании, активно занимающиеся внешнеэкономической деятельностью, для которых подобные тарифы привычны и существенно не влияют на себестоимость их продукции. Конкурентным преимуществом Парекс-банка является сочетание его офшорного статуса, русскоязычного персонала, русифицированного документооборота и наибольшей близости к России.

Банк России проводит больше половины внутрироссийских платежей. Однако непосредственным взаимодействием с клиентами, получением и первичной обработкой платежных документов он не занимается, делегируя эти функции коммерческим банкам. Для полноты анализа издержек рублевых платежей необходимо проанализи-

ровать тарифы коммерческих банков. Этот анализ проведен на основе их публичной информации с интернет-сайтов двадцати крупнейших российских банков.

Комиссию за проведение платежа сверх тарифов Банка России берут лишь четыре банка. В среднем их величина составляет 3,5 руб. Комиссию за открытие счета берут только шесть банков, у трех из них тарифы находятся в диапазоне 100–250 руб. в месяц, у трех других составляют 500 руб. Комиссию за ведение счета берут восемь банков, лишь у пяти из них она превышает 300 руб. в месяц.

Большинство из двадцати крупнейших банков имеют минимальные тарифы плюс к комиссиям Банка России. К ним относятся Сбербанк России, Внешторгбанк, Газпромбанк, Банк Москвы и многие другие. Лишь немногие ведущие банки, такие как Альфа-банк, МДМ-банк и Промстройбанк СПб имеют реальные тарифы, сопоставимые с комиссиями Банка России.

Все банки не берут комиссионные за проведение платежа в рамках одного подразделения или одного банка. Участие в процедурах проведения платежа одного банка и одного операциониста этого банка позволяет устанавливать тарифы за проведение платежа во много раз меньше, чем тарифы Банка России, а с учетом автоматизированной обработки – сводить к минимуму.

Из двадцати банков лишь два диверсифицируют тарифы за проведение платежа в зависимости от носителя платежного документа. Это МДМ-банк и Промстройбанк СПб, у которых тарифы за расчетно-кассовые операции максимальные. За представление платежных документов на бумажном носителе они берут на 3–4 руб. больше, чем за представление их с использованием системы «банк-клиент». Незначительное различие тарифов по этим двум банкам и отсутствие различий у большинства банков не стимулируют клиентов использовать средства дистанционного доступа к банковскому счету.

Особенности развития российского карточного бизнеса четко зависят от тарифной политики карточных платежных систем. Среди российского населения немного обеспеченных людей, поэтому в основном используются наиболее дешевые карты и транзакции.

Комиссии основных российских и международных карточных систем приведены в табл. 14.

Таблица 14

## Комиссии ведущих карточных систем

Вид услуги	Visa Electron	Сберкарта	Золотая корона	Union-card
Выдача карты, долл.	5	8	Бесплатно	0–5
Годовое обслуживание, долл.	5	4	3	1,5–3
Получение наличных не в банке-эмитенте, % (min)	1 (3 долл.)	1 –	1 (20 руб.)	1 (10 руб.)
Платеж клиенту другого банка	2,5 долл.	0	20 руб.	0,5 %

Из международных карт самой дешевой является карта Visa Electron. Самая дешевая карта системы Europeu имеет схожий тарифный план. По этим картам не предусмотрен страховой депозит или неснижаемый остаток. На них приходится свыше 90% эмиссии международных карт в России.

Неснижаемый остаток или страховой депозит не предусмотрен и по российским картам. При анализе необходимо учитывать, что международные карты – это карты с магнитной полоской, а 90% российских карт микропроцессорные – карты следующего поколения с большими функциональными возможностями.

Анализ показывает, что стоимость выпуска международной магнитной карты примерно та же, что и российской микропроцессорной, а возможностей у российской карты несравнимо больше. Годовое обслуживание российских карт дешевле, чем Visa Electron. Самое главное – это комиссии за снятие наличных и безналичный перевод не в банке-эмитенте. У российских платежных систем они в 3–5 раз меньше. Поэтому использование российских карт клиенту обходится значительно дешевле.

Тарифная политика вполне объясняет тот факт, что более 90% эмиссии международных карт приходится на наиболее дешевые карты Visa Electron. Успех российских карт также основывается на их дешевизне. Когда комиссии за выпуск карт и их годовое обслуживание находятся в пределах 5 долл., это необременительно даже для человека с ежемесячным доходом от 3 тыс. руб.

Преобладание операций по снятию наличных объясняется не только недостатком магазинов, принимающих карты к оплате, таковых, по крайней мере в Москве, достаточно много. Наличные по картам обычно снимаются в рамках зарплатных проектов в банкоматах банков-эмитентов. Платеж проводится в рамках

одного банка значительно более простой процедурой, чем если бы плательщик и получатель были бы клиентами разных банков. Простая процедура платежа дает возможность банкам-эмитентам устанавливать минимальные тарифы за снятие наличных в своих банкоматах.

Опыт отдельных городов, где платежный оборот по картам сопоставим с оборотом по снятию наличных, доказывает необходимость минимальных тарифов. Так, в г. Нерюнгри подавляющее большинство владельцев карт и торговых точек обслуживается в одном банке. Из-за простой процедуры платежа и минимальных тарифов 34% расходов по карточному счету составляют переводы в пользу магазинов.

В российских карточных системах комиссии за проведение платежа составляют максимум 20, 10 руб. или их не берут вовсе. Это меньше комиссий аналогичных международных систем в 4 и более раза и находится в пределах 1% сумм выплат заработной платы исходя из ее среднего официального уровня. Однако они все же больше, чем комиссии Банка России или коммерческих банков за проведение платежа через оптовые системы.

Платеж в магазине посредством международной карты стоит не менее 2,5 долл., и это почти в 10 раз больше тарифа Банка России за проведение внутрирегиональных платежей. В крупных городах наблюдаются высокая конкуренция среди банков-участников международных карточных систем и небольшая концентрация клиентов. Последнее делает маловероятным совершение простой и дешевой транзакции в рамках одного банка. Комиссия в размере 2,5 долл. за платеж в несколько тысяч рублей чувствительна для большинства россиян и не способствует использованию карт в качестве платежного инструмента.

Пока международные платежные системы будут иметь сложные процедуры проведения платежа и большие тарифы, их карты не получат массового распространения в России. Вместе с тем это дает хороший шанс российским карточным системам, имеющим небольшие, приемлемые для клиентов тарифы.

Концепция развития платежной системы Банка России предполагает проведение межбанковских платежей в реальном времени. Однако без существенного изменения клиентской работы коммерческих банков и массового внедрения средств дистанционной работы с банковским счетом проводить платежи за несколько минут будет невозможно. Именно коммерческие банки на прове-

дение платежа тратят сейчас продолжительное время, считая от формирования платежного документа до получения выписки по счету в офисе клиента.

После анализа сроков проведения платежа различными платежными системами и тарифов различных банков необходимо проанализировать использование различных средств дистанционного банковского обслуживания. Сравнение функциональных возможностей этих средств приведено в параграфе 2.2. Метод анализа их практического использования будет тот же, что при изучении сроков платежа и размеров комиссий различных платежных систем и банков.

Анализ интернет-сайтов двадцати крупнейших коммерческих банков показал, что все эти банки предоставляют своим клиентам возможность пользоваться средством «банк-клиент». Тарифы за установку «банк-клиент» колеблются от 20 до 40 долл. Месячная плата за пользование этим средством дистанционного доступа примерно такая же. При возникновении проблем в работе системы за выезд банковского специалиста клиенту придется заплатить 20–40 долл. Половина банков предлагает услуги по интеграции «банк-клиент» в бухгалтерские программы клиента силами программистов банка, и за это банки берут с клиентов около 200–250 долл.

Из двадцати крупнейших банков «интернет-банк» предлагают только четыре банка и телебанк – три. Наибольший опыт по внедрению этих двух средств дистанционного доступа имеют «Гута-банк» и «Менатеп СПб». В последнее время активно стал продвигать эти услуги Автобанк. Установку «интернет-банк» также предлагает своим клиентам БИН-банк. Реально полноценными транзакционными интернет-банками обладает не больше десяти банков из 1400<sup>1</sup>. За подключение к этим средствам и ежемесячное использование банки берут с клиентов от 15 до 20 долл.

Как было показано в параграфе 2.2, «банк-клиент» предназначен для богатых клиентов с большим оборотом по счету и большим количеством платежей. «Интернет-банк» и «телебанк» ориентируются на массового среднего клиента, которому не требуется защита информации как в банк-клиенте; массовое традиционное обслуживание этих средств повлечет для банков чрезмерные затраты.

---

<sup>1</sup> См.: Рудько–Силиванов В.В., Афанасьев А.А. Интернет-банкинг: состояние, проблемы и перспективы // Деньги и кредит. – 2001. – № 8.

«Интернет-банк» в отечественных банках нельзя назвать таковым в полной мере, т.е. его нельзя «скачать» через интернет и установить самостоятельно без участия специалиста банка. У двух из четырех указанных выше банков для установки «интернет-банка» необходим визит сотрудников банка в офис клиента. Фактически российский интернет-банк представляет собой облегченный и немного усовершенствованный вариант классического средства «банк-клиент».

Для небольшого количества крупных предприятий платить за «банк-клиент» от 20 до 40 долл. необременительно. Малые же предприятия, предприниматели и физические лица – представители среднего класса совершают в среднем 10–20 платежей в месяц. Для них плата за «банк-клиент» увеличит издержки одного платежа на 2–3 долл. и нивелирует преимущества небольших тарифов российских банков.

Немного отвлечемся от анализа основного вопроса и в качестве показательного примера представим развитие в последние три–пять лет бизнеса мобильной связи. В 1997–1998 гг. средний абонент платил оператору мобильной связи по 50–80 долл. ежемесячно и абонентов было так же немного, как сейчас пользователей средствами дистанционного доступа. В начале 2000-х годов операторы мобильной связи сократили тарифы в несколько раз и массовый абонент стал платить 10–20 долл., в результате количество абонентов ежегодно увеличивается на несколько миллионов человек.

Платежные системы и банки при расширении своих услуг ориентируются именно на категорию средних клиентов. Однако большинство этих клиентов не готово платить такие комиссионные. Банкам необходимо в несколько раз снизить тарифы за подключение и использование средств дистанционного доступа. Плата за средства «интернет-банк» и «телебанк» не должна превышать платы за использование мобильного телефона.

Опыт немногих банков, развивающих «интернет-банк», показывает его перспективность, возможность быстрого распространения, сопоставимого с распространением мобильной связи и интернета. У этих немногих банков «интернет-банк» не требует при установке участия банковских специалистов. Тарифы таких банков не превышают 10–12 долл. за подключение и ежемесячное использование. Если клиент в течение месяца не пользовался этой услугой, то комиссионные с него не берутся.



Например, у одного из трех признанных лидеров в области продвижения на рынок «интернет-банка» – «Менатеп СПб» в среднем 70% клиентов работает в этой системе, а в Санкт-Петербурге это число доходит до 90%. В банке «Югра» около 80% активно работающих клиентов пользуются услугой «интернет-банка», и все новые клиенты подключаются к этой системе. В коммерческом банке «Судостроительный» за первый год промышленной эксплуатации «интернет-банка» его пользователями стало 30% клиентов, тогда как ранее на «банк-клиент» за много лет его использования удалось перевести в 5 раз меньше клиентов.

В параграфе 2.2 совокупность банкоматов и POS-терминалов была классифицирована в *средства дистанционного доступа для розничных карточных систем*. Продолжим анализ распространения средств дистанционного доступа и влияния этих процессов на востребованность безналичных расчетов изучением вопроса о распространении банкоматов и POS-терминалов. Широко распространено мнение, что основным сдерживающим развитие рынка фактором является отсутствие инфраструктуры использования карт. Целью анализа ставится подтвердить или опровергнуть это распространенное утверждение.

На 1 января 2003 г. в России функционировало около 9 тыс. банкоматов, из них в Москве – примерно 1000 банкоматов, в Петербурге – 440, в городах Московской области – 120, в среднем в каждом из крупных российских городов (с населением более 500 тыс. жителей или в областном центре) – не менее нескольких десятков банкоматов<sup>1</sup>.

Для сравнения количество банкоматов в Германии десять лет назад превышало 85 тыс., в США – 175 тыс.<sup>2</sup> В нашей стране общее количество банкоматов в десятки раз меньше, чем в экономически развитых странах. На тысячу жителей в нашей стране банкоматов примерно в 50 раз меньше, чем в среднем на одного жителя Германии, в 28 раз меньше, чем на одного жителя Испании.

Пока в нашей стране карточки используются менее активно, чем в экономически развитых странах, правильнее будет проанализировать достаточность банкоматов исходя из частоты их использования. Визуальные наблюдения, в частности, за банкоматами в Москве показывают отсутствие там очередей, а часто и клиентов вообще.

---

<sup>1</sup> Коммерсант. – 2002. – № 86.

<sup>2</sup> Усоскин В.М. Банковские пластиковые карточки. – М., 1995. – С. 19.

Разброс интенсивности использования банкоматов в различных странах довольно велик: например, в Швеции через каждый банкомат деньги получают в среднем 9900 раз в месяц, а в Италии – только 1700. В Великобритании каждый банкомат используется чаще – 5500 раз в месяц<sup>1</sup>.

В России в 2002 г. был проведен 281 млн транзакций, из которых 93% пришлось на снятие наличных. В среднем один банкомат использовался 2400 раз в месяц, т.е. на минимальном среднеевропейском уровне. Очевидно, что количество банкоматов и частота их использования соответствуют текущему уровню развития карточного рынка.

Однако если предположить что через несколько лет почти две трети взрослого населения России будет иметь пластиковые карты, на которые будут зачислять заработную плату и социальные выплаты, что эти средства будут снимать в среднем 1,5 раза в месяц с сохранением существующей частоты использования банкомата, то банкоматов потребуется в 6–8 раз больше, чем есть сейчас.

Автору не удалось найти в прессе статистику о числе торговых организаций, принимающих карты к оплате. Число таких организаций было определено экспертным путем, на основе анализа сайтов двадцати крупнейших банков – эмитентов карт. Из двадцати крупнейших банков 13 банков размещали на своих сайтах статистическую информацию о числе обслуживаемых им эквайеров (торговых организаций). Эти 13 банков обслуживают 12 000 эквайеров. В совокупности они эмитировали 62% общего количества карт. Если предположить, что распределение эквайринга в целом повторяет распределение эмиссии, то общее число обслуживаемых банками торговых организаций получится расчетным путем и будет равно 19 000.

Для сравнения, по данным Министерства Российской Федерации по налогам и сборам, в нашей стране насчитывается 850 тыс. предприятий, зарегистрировавших контрольно-кассовые машины и регулярно сдающих бухгалтерскую отчетность. Следовательно, оборудованием по приему карт оснащено лишь 5,8% предприятий розничной торговли и сферы услуг. Более того, эквайеры, так же как и банкоматы, распространены в основном в двух крупнейших российских городах – Москве и Санкт-Петербурге.

---

<sup>1</sup> Banking Technology. – 1998. – October. – P. 54.

В большинстве российских городов карты принимают лишь в нескольких наиболее дорогих магазинах. Хотя есть и исключения, в основном по банкам – эмитентам карт системы «Золотая корона». Например, Омскпромстройбанк обслуживает в Омске 120 эквайеров, принимающих к оплате карты «Золотая корона», или Челиндбанк, осуществляющий эквайринг 256 торговых организаций Челябинской области.

Недостаточное число эквайеров с одной стороны, тормозит рост эмиссии карт, а с другой стороны, пока карта не стала массовой, для большинства торговцев приобретение POS-терминалов и подключение к системе являются неоправданной тратой денег. На слабое распространение эквайринга также влияет организация торговли в стране, когда большую часть продовольственных и потребительских товаров россияне покупают на рынках или в небольших магазинах, не имеющих булыжные обороты и доходы. Большинство же крупных магазинов уже оборудованы POS-терминалами, но товарооборот таких магазинов не превышает 15% совокупного товарооборота.

Массовое оборудование POS-терминалами в принципе может произойти за несколько лет, если на то будет рыночный спрос или государственное стимулирование. POS-терминал стоит около 1000 долл., что немногим превышает цену хорошего электронного кассового аппарата. Для сравнения, простейший подержанный банкомат стоит не более 12 тыс. долл.

Для подключения и обслуживания POS-терминала достаточно иметь программиста средней квалификации, тогда как конструкция банкомата значительно сложнее. Существуют решения, объединяющие кассовый аппарат и POS-терминал, по цене немногим более 1000 долл.

Практика массового внедрения в небольшие магазинчики и на рынки кассовых аппаратов в начале 1990-х годов и кассовых аппаратов с фискальной памятью в середине 1990-х доказывает возможность быстрого и массового оснащения торговых организаций оборудованием приема карт к оплате.

Несмотря на то, что рынок платежных карт начал развиваться сравнительно недавно, наблюдается насыщение обслуживающей банковской и торговой инфраструктуры банкоматами и электронными терминалами, их количество пока достаточно для обслуживания электронных расчетов крупных городов<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Болонин А.И. Платежно-расчетные системы в условиях развитого глобального электронного рынка: Дис. ... канд. экон. наук. – М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 2001. – С. 95.

Основные данные об издержках различных видов платежных систем обобщены в табл. 15.

Т а б л и ц а 15

**Издержки различных платежных систем для клиентов**

Вид и подвид платежной системы	Время, мин.	Комиссионные, руб.
<b>Оптовые межбанковские системы</b>		
Валовых расчетов Банка России	5–10	–
Внутрирегиональная Банка России	1/2–3*	2–5
Межрегиональная Банка России	3–24*	5–8
Межбанковская корреспондентская	20–30	8–10
Межфилиальная коммерческого банка	10–20	Бесплатно
В рамках одного подразделения банка	2–3	То же
Инвалютная внутрироссийская	10–20	5–7***
Международная	2–3*	20–40***
Установка или месячное использование:		
банк-клиента		25–40***
интернет-банка и телебанка		10–20***
<b>Розничные карточные системы</b>		
Авторизация	1–5	Бесплатно
Транзакция:		
международная межбанковская	3–7**	2,5*** (min)
российская межбанковская	2–3**	10–20
в рамках одного банка	1–2	Бесплатно
Выпуск или годовое обслуживание карты:		
российской		5–8 (2–4)***
международной		5 (5)***
Месячное использование:		
POS-терминала		200–500***
Банкомата		700–1000***
* В часах. ** В сутках. *** В долларах.		

Оптовые межбанковские платежные системы обеспечивают относительно быстрые окончательные расчеты между участниками и клиентами. Комиссии российских оптовых систем незначительные даже для проведения небольших розничных платежей. Основным недостатком оптовых систем является небольшое распространение средств

дистанционного доступа к банковскому счету и их дороговизна для физических лиц и субъектов малого бизнеса. Чрезмерные издержки отношений банк-клиент в оптовых системах нивелируют в представлении этих клиентов указанные достоинства этих систем.

Карточные системы обеспечивают быстрое, в режиме реального времени, получение принципиального подтверждения возможности проведения платежа. Без такого принципиального подтверждения использование безналичных расчетов по большинству средних сделок было бы крайне затруднительно. Вместе с тем карточные системы существенно затягивают окончательные расчеты. Из-за необходимости ожидания в течение нескольких дней поступления денег на счет большинство магазинов не заинтересовано в безналичных расчетах с покупателями.

Международные карточные системы за проведение расчетов между клиентами различных банков берут более значительные комиссии, на порядок превышающие комиссии Банка России и российских коммерческих банков за проведение рублевых платежей. Комиссии российских карточных систем в несколько раз меньше, чем комиссии международных систем, однако превышают тарифы за межбанковские рублевые расчеты. Если плательщик и получатель являются клиентами банков различных регионов или того хуже различных стран, то время проведения платежа и комиссии за него увеличиваются еще больше.

Карточные платежные системы в отличие от оптовых межбанковских систем уже много лет работают в режиме подавляющего, массового использования средств дистанционного доступа. Ключом к банковскому счету является пластиковая карта стоимостью 5 долл. в год, что в 20 раз дешевле, чем интернет-банк или телебанк. Банкоматы и POS-терминалы в экономически развитых странах и в крупных российских городах размещаются во многих местах. Они достаточно доступны и функциональны для клиентов, чтобы способствовать опережающему росту карточных расчетов по сравнению с межбанковскими.

Обобщение анализа издержек основных межбанковских и карточных систем дает основание к следующему заключительному суждению. Необходимо объединить, с одной стороны, достоинства небольших сроков окончательных расчетов и небольшие комиссионные оптовых межбанковских систем, а с другой – достоинства карточных систем по быстрой авторизации платежа и практики массового деше-

вого использования средств дистанционного доступа. В результате объединения достоинств различных систем можно сократить время безналичного платежа до нескольких минут и комиссии уменьшить до нескольких рублей, включая издержки отношений банк-клиент. Таким образом, в представлении клиента получится эффективная платежная система, в рамках которой издержки среднего платежа будут ощутимо меньше издержек наличных расчетов.

### **3.4. Экономический интерес банков в предоставлении платежных услуг и их расширении**

Наибольшие издержки коммерческих банков приходятся на создание инфраструктуры безналичных расчетов и их эффективное проведение. Сейчас именно позиция коммерческих банков, их кадровые и инвестиционные возможности в наибольшей степени определяют перспективы существенного повышения эффективности безналичных расчетов, увеличения их доли по средним сделкам.

В данном параграфе ставится цель определить, насколько расчетно-кассовые операции в настоящее время прибыльны для коммерческих банков. Существенна ли эта прибыль для того, чтобы уделять данному направлению деятельности повышенное внимание? Достаточно ли этой прибыли для финансирования значительных инвестиций в массовое внедрение новых электронных технологий? Ставится ли задача определить экономический интерес коммерческих банков в расчетно-кассовых операциях и существенном расширении безналичных расчетов?

В процессе решения этой задачи рассмотрим общую прибыльность расчетно-кассовых операций и ее значения в финансовых результатах системы коммерческих банков. Затем определим прибыльность отдельных основных видов расчетных и кассовых операций и проанализируем аспекты предоставления платежных услуг предприятиям и населению.

Анализ экономики расчетно-кассовых операций банков основывается на статистических данных Банка России, отдельных платежных систем и коммерческих банков, представленных и обобщенных в предыдущих двух параграфах. Выявленные точки концентрации прибыли и издержек послужат основой для моделирования комиссий за платежные услуги в параграфе 4.4.

Для *определения общей доходности расчетно-кассовых операций коммерческих банков* воспользуемся данными Банка России, размещенными на его сайте в разделе «Информационно-аналитические материалы по банковской системе» и в докладе «Обзор банковской системы Российской Федерации».

Данные Банка России о размерах и структуре доходов и расходов коммерческих банков обобщены в табл. 16.

Т а б л и ц а 16

**Доходы и расходы коммерческих банков**

Показатели	2001		2002	
	млрд руб.	%	млрд руб.	%
Чистый процентный доход	121	62	174	60
Чистый доход от операций по купле-продаже ценных бумаг и их переоценке	23	12	46	16
Чистый доход от операций с иностранной валютой и валютными ценностями, включая курсовые разницы	22	11	25	9
Чистые комиссионные доходы*	39	20	49	17
Чистые прочие доходы	–9	–5	–7	–2
И т о г о чистый текущий доход	196	100	288	100
Созданные резервы за минусом восстановленных	29	15	43	15
Эксплуатационные и управленческие расходы	99	50	140	49
Прибыль до налогообложения	68	35	105	36
* Доходы от расчетно-кассовых операций составляют, по экспертным оценкам, порядка 78% всех комиссионных доходов. Другие 22% включают в себя доходы от валютного контроля, по предоставленным гарантиям и т.п.				

Комиссионные доходы от расчетно-кассовых операций составили в 2002 г. 38 млрд руб. Вклад доходов от рассматриваемого нами вида банковских операций в общий доход банков – всего 13,2%. Для сравнения кредитные операции принесли банкам чистого процентного дохода в 4,5 раза больше.

В 2002 г. по сравнению с 2001 г. доход от расчетно-кассовых операций вырос на 25%. Рост этих доходов лишь на первый взгляд выг-

лядит существенным. На самом деле рост соответствует инфляции (16%) и росту ВВП (7%). Он только на 2% объясняется ростом банковских операций и изменениями структуры их ценообразования. Значение интересующих нас доходов даже немного уменьшилось, в основном за счет опережающего роста доходов от операций с ценными бумагами. Более того, операционные расходы банка росли более быстрыми темпами, увеличившись за год на 41%.

В экономически развитых странах комиссионные доходы от расчетно-кассовых операций крупных банков составляют значительную большую часть. Западные банки стремятся к паритету процентных и комиссионных доходов. Поэтому операционные подразделения полностью должны покрывать свои издержки за счет комиссионных доходов.

Для крупных российских банков наблюдается диссонанс между процентными и комиссионными доходами. Расчетно-кассовые операции банков также важны как посредничество в инвестировании. Блок этих услуг формирует около одной трети продуктового ряда классического банка. Издержки коммерческих банков по этим операциям существенно больше, чем по кредитным. Следовательно, важность расчетно-кассовых услуг никак не соответствует их доходности.

В качестве косвенного дохода от расчетных операций следует учитывать процентный доход от размещения устойчивых остатков расчетных счетов в кредиты, ценные бумаги или на межбанковском рынке. Ранее были определены общие процентные доходы банков, теперь необходимо определить, сколько из них складывается за счет размещения остатков средств на расчетных и текущих счетах.

Банк России не публикует результаты таких расчетов. Их можно получить на основе анализа структуры активов и пассивов совокупности коммерческих банков и модели управления ликвидностью. Для определения структуры активов и пассивов воспользуемся данными из «Обзора банковской системы Российской Федерации» с сайта Банка России. Управление ликвидностью коммерческого банка предполагает, что срочные активы (основные средства или кредиты) в первую очередь фондируются за счет срочных пассивов (капитал или депозиты). Средства на текущих счетах размещаются преимущественно в высоколиквидные активы.



Не будем углубляться в детали расчетов. Их результаты показывают, что кредитный портфель российских банков фондируется за счет срочных ресурсов на 94% и за счет средств на текущих счетах – на 6%. Средства на текущих счетах предприятий размещаются в кредиты только на 17%, в государственные ценные бумаги – на 12, в корпоративные облигации – на 9 и на межбанковском рынке – на 19%. В соответствии со структурой ликвидности банков 43% средств текущих счетов размещены на корреспондентских счетах в Банке России и в фонде обязательных резервов.

На большом количестве счетов обычных клиентов остатки невелики, большие остатки характерны только ограниченному количеству счетов. Банкам не удастся обеспечивать значимые устойчивые пассивы, чтобы размещать их в кредиты. В соответствии с нормативами ликвидности необходимо хранить в денежных активах до 30% средств текущих счетов и в высоколиквидных активах до 70% средств с изъятием в течение месяца, 10% остатков должно перечисляться в фонд обязательных резервов.

В крупных банках экономически развитых стран наблюдается схожая ситуация со значимостью остатков средств на текущих счетах и процентным доходом от их размещения. Основу фондирования кредитов там составляют депозиты физических лиц, пенсионных фондов, страховых компаний и других профессиональных посредников, т.е. длинные срочные деньги.

При размещении средств с текущих счетов в высоколиквидные активы уровень процентного дохода небольшой. Так, краткосрочные кредиты предоставляются в среднем под 12–15%, доходность государственных ценных бумаг не превышает 7–8%, а корпоративных облигаций – 15–18%, на межбанковском рынке их можно разместить под 3–5%. Банки, как правило, не практикуют выплату процентов по остаткам на текущих счетах, и указанная доходность активов является чистым процентным доходом.

Исходя из процентных ставок и доли соответствующих направлений размещения средств текущих счетов процентный доход от размещения средств текущих счетов был рассчитан в размере 34,2 млрд руб.

Перейдем от общих цифр по коммерческим банкам в целом к *определению доходности обслуживания одного расчетного счета*. Значимость процентных доходов от размещения остатков текущих счетов в работающие активы неоднозначна. Подавляющее большинство клиентов банков – это малые предприятия с небольшим количеством платежей и эпизодическими остатками.

Проведем оценку значимости остатков для счетов с различной величиной оборота. Расширение безналичных расчетов ожидается в основном за счет большого количества клиентов с небольшим оборотом. Целесообразно определить величину среднего остатка на счете малого предприятия и конкретный доход от его размещения.

Для оценки остатков используем данные из журнала «Профиль» о количестве «работающих» рублевых счетов по московским банкам<sup>1</sup>. Отношение оборота и остатка определяется исходя из средней скорости оборота. Соответствующие расчеты обобщены в табл. 17. Для крупных предприятий, активнее использующих многорейсовую систему Банка России и платежи в реальном времени в рамках одной кредитной организации, скорость оборота больше.

Таблица 17

**Распределение счетов предприятий московских банков по величине оборота и остатка**

Показатели	Общее число счетов	В том числе с оборотом, млн руб./мес.			
		менее 1	1	10	50
Количество счетов	287,3	215,9	55,4	13,1	2,9
Доля, %	100	75	19	5	1
Средний оборот по рублевым счетам		0,2	1	10	50
Скорость оборота рублевых остатков		1,3	1,1	0,9	0,8
Остатки на счетах, руб.	349,5	56,1	60,9	117,9	116,0
Доля, %	100	16	17	34	33
Вероятность внешнеэкономической деятельности, %		0	10	50	100
Скорость оборота валютных остатков			1,6	1,6	1,6
Остатки на валютных счетах	136,7	0,0	4,6	44,5	87,6
Остатки на рублевых и валютных счетах	486,2	56,1	65,5	162,4	203,6
Доля, %	100	12	13	33	42

<sup>1</sup> Профиль. – 2001. – 24 сент. – С. 40.

Из данных табл. видно, что счета с оборотом менее 1 млн руб. в месяц, составляющие 75% общего числа работающих счетов, формируют только 12% остатков.

Определим процентный доход банков в расчете на один счет в зависимости от величины его оборота. По данным Банка России, общее количество счетов составляет 3,9 млн, поэтому его целесообразно уменьшить на число неработающих предприятий, составляющих, по данным налоговых органов, не более 1,3 млн. Результаты расчета приведены в табл. 18.

Данные таблицы показывают, что от размещения средств текущих счетов малых предприятий банки заработали в 2002 г. порядка 64 долл. в расчете на один счет. Для крупных коммерческих банков остатки на текущих счетах множества клиентов с малым оборотом не имеют большого значения. Банки активно борются за привлечение только крупных клиентов, обслуживание которых принесет ощутимый дополнительный процентный доход.

Таблица 18

**Процентный доход одного счета в зависимости от величины его оборота**

Показатели	Общее число счетов	В том числе с оборотом, млн руб./мес.			
		менее 1	1	10	50
Доля счетов группы, %	100	75	19	5	1
Число счетов, тыс. шт.	2600	1954	501	119	26
Доля остатков счетов, %		12	13	33	42
Процентный доход на группу счетов, млн долл.	1083	125	145	361	453
Процентный доход на один счет, долл.		64	291	3052	17 279

Крупные предприятия, счета которых составляют всего 6% общего количества работающих счетов, приносят банкам 75% дополнительного процентного дохода. Малые предприятия, составляющие 75% клиентов банков, и отчасти средние предприятия не представляют для банков большого интереса, поскольку процентные доходы от размещения их остатков составляют около 64 долл. в год в расчете на один счет.

Блок расчетно-кассовых операций банков достаточно разнообразен. Прежде всего существует деление на кассовые и расчетные опе-

рации, на операции по проведению международных расчетов и расчетов в рублях, проведение сложных видов расчетов, например аккредитивы или инкассо, расчетов предприятий и физических лиц. Кассовые операции включают услуги инкассации, выдачи и приема наличных, контрольного пересчета. Помимо этого существуют менее распространенные операции, например депозитарные, ответственного хранения и т.п. Для каждого из этих видов операций существует своя экономика банка, свои доходность и прибыльность.

К сожалению, данные Банка России из Бюллетеня банковской статистики или из отчетности банков из Справочника кредитных организаций с сайта Банка России не позволяют детально распределить 38 млрд руб. годового комиссионного дохода между различными видами услуг. Для этого необходимо провести выборочный анализ управленческой отчетности нескольких десятков банков или по крайней мере расшифровки доходов и расходов по символам формы № 102. Столь подробную информацию автор имел лишь по двум банкам из двадцати крупнейших по величине активов. Анализ данных по этим двум банкам показал примерно следующее распределение доходов по основным видам расчетно-кассовых операций (табл. 19).

Т а б л и ц а 19

**Доходы по различным видам расчетно-кассовых операций**

Основные виды операций	Доля в доходах по двум банкам, %	Общий доход, млрд руб.
Кассовые	42	16,0
Расчеты в рублях	28	10,6
Международные расчеты	16	6,1
Карточные расчеты	14	5,3
<b>И т о г о</b>	<b>100</b>	<b>38,0</b>

Рассчитаем средние показатели доходности расчетного обслуживания различных видов счетов. Как указывалось выше, в среднем в 2002 г. российские банки обслуживали 2,6 млн работающих расчетных счетов предприятий, около 156 тыс. работающих текущих валютных счетов и 13 млн карточек. Таким образом, один расчетный счет предприятия приносил банкам доход в среднем 129 долл. в год, один валютный счет предприятия – 1240 долл. и карточный счет – 13 долл.

Сравним доходность обслуживания различных видов счетов. Один валютный счет предприятия приносит коммерческим банкам в 9 раз больше дохода, чем один рублевый, а один рублевый счет предприятия – в 8 раз больше, чем один карточный.

Сравнение доходности рублевых счетов предприятий и карточных счетов населения еще более интересно, если взглянуть на них с точки зрения стремительного роста карточного бизнеса. Несмотря на существенно меньшую доходность одного карточного счета, банки считают карточный бизнес более интересным и доходным. Это указывает на необходимость детального анализа доходности и прибыльности карточных программ банков.

Сравнение доходности международных и внутрироссийских расчетов подтверждает выводы по анализу банковских тарифов в предыдущем параграфе. Там указывалось, что большинство российских банков имеет нулевые или минимальные тарифы за расчеты в рублях, эти тарифы на порядок меньше, чем за международные расчеты.

Международными расчетами пользуются в основном крупные предприятия, доходность этих операций высоко концентрирована в расчете на один счет. Это наводит на размышление об аналогичной концентрации расчетных операций в рублях и концентрации соответствующих доходов. Поэтому можно предположить, что 6% владельцев счетов с большим оборотом платят банкам за расчеты в рублях комиссии, сопоставимые с комиссиями при международных расчетах.

Концентрация 75% оборота и остатка на 6% крупных счетов говорит в пользу этой гипотезы. По статистическим данным Банка России в среднем на один расчетный счет предприятия приходится шесть рублевых платежей в месяц. Крупные предприятия, очевидно, проводят столько же или намного больше платежей ежедневно. Поэтому предположение о концентрации до половины доходов от расчетных операций в рублях на 6% счетов представляется верным.

Рассчитаем среднюю доходность расчетного счета крупного и малого предприятий. Крупное предприятие платит банку по 1240 долл. в год за обслуживание одного расчетного счета. Такие комиссионные, например, складываются за ведение счета по 300 руб. в квартал плюс за проведение 30 платежей ежедневно по 5 руб., а это для крупного предприятия реально.

Коммерческие банки от крупных предприятий, владельцев 156 тыс. счетов с большим оборотом, получают 193 млн долл. За обслуживание 2,45 млн счетов с небольшим оборотом они имеют 143 млн долл. За обслуживание одного счета с небольшим оборотом банки получают в среднем 58 долл. в год.

Расширение безналичных расчетов ожидается именно за счет малых предприятий и среднего класса, оплачивающих услуги банков из расчета 58 долл. в год. Кроме того, банк зарабатывает дополнительно на каждом таком счете 64 долл. процентного дохода от размещения его остатков. В совокупности он получает 122 долл. в год.

Соотношение прямых комиссионных доходов и косвенных процентных доходов по счетам с небольшим оборотом получилось на уровне всех доходов от расчетного бизнеса. Это также подтверждает правильность выводов о распределении доходности между счетами с крупным и небольшим оборотом.

Для большинства малых предприятий и состоятельных граждан, на которых в первую очередь должны ориентироваться банки и платежные системы в своих планах по существенному расширению безналичных расчетов, 58 долл. в год – достаточно ощутимая величина, не говоря уже о комиссионных на уровне международных расчетов.

В предыдущем параграфе указывалось на низкие тарифы российских платежных систем как на конкурентное преимущество и возможность расширения безналичных расчетов. Должна быть найдена золотая середина между необходимостью повысить интерес банков к расширению безналичных расчетов и интересом клиентов не платить много за это расширение.

Доходы на уровне 122 долл. в год, или 10 долл. в месяц, примерно соответствуют доходности большей части абонентов мобильной связи, не считая самых состоятельных. Если большинство клиентов банков платит по 10 долл. в месяц за расчетное обслуживание и примерно столько же за мобильную связь, то они будут готовы платить еще столько же за средства дистанционного доступа к банковскому счету.

Для понимания заинтересованности банков в расширении безналичных расчетов недостаточно только анализа доходов. Необходимо оценить *издержки банков на проведение расчетно-кассовых операций*. Статистические данные Банка России об издержках коммерческих банков на сопровождение одного счета или

проведение одного платежа в рублях отсутствуют. Поэтому анализ издержек проведем на некой условной модели московского дополнительного офиса. Затем этот условный результат сопоставим с фактическими показателями из управленческой отчетности двух банков, по которым распределялись комиссионные доходы по видам расчетных операций.

Условный дополнительный офис располагается в помещении площадью 300 м<sup>2</sup>, арендуемом из расчета 250 долл./м<sup>2</sup> в год. В нем работают 20 специалистов со средней заработной платой 400 долл./мес. плюс единый социальный налог. Амортизация оборудования рабочих мест, текущий ремонт, эксплуатация и прочие расходы в совокупности составляют 200 долл./мес. из расчета на одного работника. Таким образом, издержки на содержание московского дополнительного офиса составят около 250 тыс. долл. в год, или 7,8 млн руб.

Эта величина получена экспертным путем, однако она примерно соответствует данным управленческой отчетности двух банков. Так, содержание одного дополнительного офиса одним из них в 2002 г. обходилось в 8,4 млн руб., другим – в 8,1 млн руб., т.е. не намного больше, чем в условном расчете, прежде всего за счет большей арендной платы за офисы в центре Москвы.

Из 20 сотрудников условного дополнительного офиса расчетно-кассовым обслуживанием предприятий занимаются семь-восемь человек, например три операциониста, один кассир, один программист, а также частично обслуживающий и руководящий персонал. Кроме того, два человека, в том числе обеспечивающий персонал, обслуживают операции с пластиковыми картами. За организацию расчетов и обеспечение деятельности дополнительных офисов отвечает часть персонала центрального офиса. В расчете на один дополнительный офис необходимы еще два человека с теми же издержками на каждого из них.

Таким образом, 60% всех издержек на содержание дополнительного офиса относится на расчетно-кассовые операции, что в денежном выражении составляет около 150 тыс. долл. в год.

Реальность незначительно отличается от условного примера. В регионах из-за меньшей стоимости офисов и меньшей заработной платы операционистов издержки на один дополнительный офис в 1,5–2 раза меньше. Однако там меньше и число крупных и средних предприятий в расчете на один дополнительный офис. В центре Москвы аренда офисов дороже, чем в регионах, однако

клиент дополнительного офиса в центре Москвы имеет существенно больший средний оборот и остаток, чем клиент дополнительного офиса в регионе.

По данным Банка России, на конец 2002 г. российские банки обслуживали клиентов через 11 тыс. филиалов и дополнительных офисов, на начало 2002 г. – через 10,5 тыс. подразделений. Суммарные издержки на содержание сети дополнительных офисов в части расчетно-кассового обслуживания предприятий составят оценочно 1650 млн долл.

Рассчитанные на условном примере издержки на содержание сети дополнительных офисов сравним с данными о структуре доходов и расходов коммерческих банков. Как указывалось выше со ссылкой на «Обзор банковской системы Российской Федерации», размещенный на сайте Банка России, все внеоперационные расходы на обеспечение деятельности банков составили в 2002 г. 140 млрд руб. и в 2001 г. – 99 млрд руб.

Предположим, что коммерческие банки 40% затрат осуществляют на обеспечение работы своих операционных подразделений и сети дополнительных офисов. Тогда издержки на расчетно-кассовые операции составят 2,5% всех расходов. В денежном выражении это равно 1770 млн долл. Результат соответствует расчету на основе модели условного дополнительного офиса.

По данным табл. 1, суммарные комиссионные доходы банков от расчетно-кассовых операций составляют ориентировочно 38 млрд руб. Следовательно, прямые комиссионные доходы от расчетно-кассовых операций покрывают только 73% издержек.

Такая ситуация для профессиональных банкиров – не новость. Факт наличия убытков может подтвердить любой руководитель московского банка, считающий, что за счет комиссионных доходов содержат себя только немногие дополнительные офисы, ориентированные на обслуживание VIP клиентов. Для большинства дополнительных офисов считается хорошим результатом, если комиссионных за расчетно-кредитные операции хватает только на заработную плату персонала, составляющую 35% расходов на содержание дополнительного офиса.

Ситуация с недостатком комиссионных доходов для рентабельного проведения расчетно-кассовых операций характерна не только для российских банков. Так, зарубежные карточные платежные системы не скрывают, что без дополнительных процентных доходов от овердрафтов их участники работали бы с су-



ществленными убытками, перекрывающими их интерес к предоставлению этих расчетных услуг. Крупные западные банки, обслуживая корреспондентские счета российских банков, также заинтересованы в остатках на счетах крупных предприятий.

Изменим угол зрения и уйдем от средних цифр доходности. Исходя из данных Банка России в среднем на один филиал или дополнительный офис из их общего количества приходится 14 крупных и средних предприятий и 233 счета с небольшими оборотами и остатками. Коммерческие банки, по крайней мере Сбербанк России и крупные частные московские банки, вводят специализацию дополнительных офисов. Одни из них обслуживают крупные и средние предприятия, другие – предприятия с небольшими оборотами и остатками. Предположим, что рассмотренный выше условный дополнительный офис обслуживает только небольшие предприятия. В таком случае дополнительные издержки будут несколько меньше. Он будет располагаться в более дешевом офисе, в котором работает меньше работников и заработная плата руководителей будет меньше. Из расчета исключим издержки операционистов по обслуживанию операций с пластиковыми картами. Издержки обычного дополнительного офиса по обслуживанию расчетных счетов небольших предприятий составят около 75 тыс. долл. в год, или 6200 долл. в месяц.

Анализ данных управленческой отчетности двух банков, на основе которой ранее распределялись доходы по основным блокам расчетно-кассовых операций, показал, что содержание одного рядового дополнительного офиса обходится банкам в 10–12 тыс. долл./мес. с учетом того, что дополнительный офис обслуживает и предприятия, и население примерно с равным распределением сотрудников по этим двум направлениям.

Затраты на ведение одного счета с небольшим оборотом и остатком составят (75 тыс. долл./233) 322 долл. в год. Напомним, что обслуживание такого счета дает банку 122 долл. в год прямого комиссионного дохода и косвенного процентного дохода. Следовательно, обслуживание одного счета малого предприятия приносит коммерческим банкам убыток в размере 200 долл. в год. Этот убыток покрывается за счет процентного дохода от ведения счетов крупных предприятий.

Крупные предприятия, отдавая банкам в среднем 1240 долл. в год за обслуживание одного счета, могут позволить себе платить

еще 300–500 долл. за использование средств дистанционного доступа. Малые предприятия, выплачивая банкам в среднем по 58 долл. в год, такие дополнительные расходы нести не готовы.

Активное использование средств дистанционного доступа крупными предприятиями делает издержки обслуживания их счетов в разы, но не на порядок больше, чем издержки обслуживания счетов малых предприятий. Факт такого различия учитывался в примере условного дополнительного офиса. Вместе с тем доходы от обслуживания одного счета крупного предприятия, наоборот, на порядок, а не в разы превышают доходы от обслуживания счета малого предприятия.

Модель расчетного бизнеса банков показала, что банки получают прибыль только от обслуживания счетов крупных предприятий, а большое количество счетов малых предприятий приносит им убытки. Поэтому нельзя рассчитывать на проявление интереса банков к существенному расширению безналичных расчетов и инвестициям в совершенствование технологий платежных систем, тем более, что расширение безналичных расчетов ожидается именно за счет операций малых предприятий, предпринимателей и состоятельных граждан, т.е. за счет увеличения количества счетов с небольшими оборотами и остатками, которые являются убыточными.

Проанализируем доходность и прибыльность карточных операций коммерческих банков. По данным табл. 19, банки получают от карточных программ 168 млн долл. Основными статьями доходов карточных программ являются комиссии за выпуск и годовое обслуживание, выдачу наличных и проведение расчетов. Распределение общего дохода по этим статьям проведено на основе следующих данных: 95% эмитированных в нашей стране карт – простые и наиболее дешевые, комиссия за выпуск и годовое обслуживание которых составляет 5 долл.; 92% оборота и транзакций по этим картам занимают операции выдачи наличных, преимущественно в банкоматах эмитента, в среднем за 0,5% суммы. Только в 8% операций они используются в качестве платежного инструмента.

В 2002 г. банки обслуживали 10 млн карт и приобрели 4,9 млн новых клиентов, за что получили также по 5 долл., в сумме это составило 77 млн долл. Посредством карт было получено 670 млрд руб. наличных, и банки дополнительно заработали 70 млн долл. За этот период было проведено 19,7 млн платежных транзакций по 1,5 долл. за каждую, что в сумме дало банкам 30 млн долл.

Если сложить полученные результаты, то получится немного больше общей суммы доходов по карточным программам. Небольшое расхождение объясняется тем, что банки выпустили около 5% дорогих карт, а в расчете учитывались только дешевые. Небольшая часть операций по снятию наличных проводилась в банкоматах не эмитентов, и за это банки получали большие комиссионные. При более детальном рассмотрении можно выявить и другие факторы, уточнить их величину. Однако структура доходов в целом будет такой же, как в приведенном выше условном примере.

Проанализируем издержки банка на эмиссию и годовое обслуживание карт. При расчетах будем учитывать, что в среднем один дополнительный офис в 2002 г. эмитировал 450 карт и обслуживал около 1350 карт. Определим критичность загрузки операциониста дополнительного офиса. Разделим количество карт на число рабочих дней и получим, что ежедневно один операционист дополнительного офиса должен обработать 1,8 новой карты и 5,4 действующих. Эмиссия карт включает несколько процедур – принятие заявки, ее направление в центральный офис, получение оттуда карты и выдачу карты. Обслуживание карты предполагает физическое общение с клиентом как минимум четыре раза в год, необходимое для обработки спорных транзакций, взноса наличных, разблокировки карт и т.п. Следовательно, ежедневно операционист должен провести около 23 действий с картами, или три действия в час, что вполне реально.

Расходы условного дополнительного офиса, не ориентированного на VIP клиентов, составляли 75 тыс. долл. в год на 12 человек, выполняющих расчетно-кассовые операции. При этом картами занимался один человек и еще один человек осуществлял эмиссию в центральном карточном подразделении банка. Таким образом, карточные операции в расчете на один условный дополнительный офис обходятся банкам в 12,5 тыс. долл. Помимо издержек на содержание сотрудников банка, в расчете необходимо учитывать, что себестоимость одной карты для банка составляет от 0,8 до 1,5 долл. в зависимости от объема эмиссии. В расчете на одну эмитируемую или обслуживаемую карту издержки составят 8,5 долл.

Следовательно, доходы от эмиссии и годового обслуживания карт покрывают только расходы на содержание операциониста и обслуживающих сотрудников дополнительного офиса, а на содержание специалиста центрального карточного подразделения банка их не хвата-

ет. Представленный выше сценарий рассчитан на более дорогие карты, чем карты типа Visa Electron, например Visa Classic, выпуск и годовое обслуживание которых стоит клиенту по 15–20 долл. При таких тарифах банки полностью покрывают свои издержки по эмиссии и обслуживанию карт.

На практике 95% эмитируемых карт – это самые простые и дешевые карты для зарплатных проектов крупных предприятий. Оформление документов и изготовление карты при партии в несколько сотен штук требует существенно меньших затрат труда, чем эмиссия единичных карт. Эмиссия карт по-прежнему будет требовать участия двух условных сотрудников банка, и производительность их труда возрастет в 2–3 раза. Владельцы зарплатных карт практически не посещают офис банка в течение года, и банк не несет затраты на годовое обслуживание их карт. Однако крупные предприятия и их зарплатные проекты обслуживаются в VIP дополнительных офисах, издержки которых в 2 раза больше, чем издержки обычных дополнительных офисов.

Следовательно, затраты труда на обслуживание зарплатных карт снижаются в 3 раза, а издержки на содержание персонала увеличиваются в 2 раза. Издержки на эмиссию или обслуживание одной простой зарплатной карты составляют 5,5 долл. в год и лишь не намного превышают соответствующие комиссии.

Эти выводы подтверждаются тем фактом, что практически все банки-эмитенты международных карт устанавливают комиссии за эмиссию и обслуживание простых карт на уровне 5 долл. Примерно такие комиссии берут Сбербанк России и другие эмитенты карт российских платежных систем. Несмотря на конкуренцию одних и монопольное положение других, банки придерживаются этого уровня тарифов.

Таким образом, доходы от эмиссии и годового обслуживания карт покрывают только соответствующие операционные издержки банков и не приносят прибыли. Несмотря на то, что эти доходы формируют до 40% всех доходов карточных проектов, банки получают прибыль на других карточных операциях. Перейдем к анализу операций выдачи наличных и эквайринга.

Комиссии за выдачу наличных банки декларируют в среднем на уровне 1% общей суммы, но не менее 2,5 долл. Если наличные выдаются в банкомате банка-эмитента, то комиссии немного снижаются, а если в «чужом» банкомате – увеличиваются. Меньшие комиссии за обслуживание крупных зарплатных проектов допус-

каются, когда банк эмитирует карты работникам предприятия и устанавливает на предприятии свои банкоматы. Снятие наличных в большинстве случаев происходит в рамках крупных зарплатных проектов, что определяет среднюю комиссию в размере 0,5% суммы.

Такая комиссия и тем более 1% значительно больше комиссии за традиционную выдачу наличных на заработную плату для крупных предприятий, снижающуюся до 0,1% суммы. Банки считают результат кассовых операций хорошим, покрывающим все издержки и приносящим прибыль, если комиссия за выдачу наличных составляет 0,3% суммы. Такая комиссия, например, характерна для «обнал-бизнеса» банков и оптовых обменных пунктов. Поэтому дополнительный доход банков от выдачи наличных через банкоматы обычно составляет 0,4–0,7% суммы за выдачу.

Сравним оборот наличных через банкоматы и традиционный оборот через кассы. В 2002 г. оборот через банкоматы составил 630 млрд руб. и принес банкам дополнительный доход в 70 млн долл. Традиционный оборот наличных через кассы составил 17,4 трлн руб. и принес доход в 567 млн долл. Этот оборот в 35 раз больше, чем оборот через банкоматы, а приносит дохода всего в 8 раз больше. Соотношение уровней оборота и дохода составляет 4,4 раза и отражает различия в средних тарифах выдач наличных через банкоматы и кассы.

Не располагая большими ресурсами для капиталовложений и стремясь к скорейшей их окупаемости, российские банки используют в основном простейшие, часто подержанные банкоматы. Стоимость покупки такого банкомата составляет 12–15 тыс. долл., или его можно взять в лизинг на два-три года с последующим выкупом, при этом ежемесячный лизинговый платеж равен примерно 400–500 долл. Для сравнения цена нового современного многофункционального банкомата, а точнее электронного банковского мини-офиса достигает 100 тыс. долл.

Банки ведут конкуренцию за удачное расположение банкоматов, как и банковских дополнительных офисов. Так, банкомат, установленный в гостинице «Россия» или в проходной крупного предприятия, где реализуется зарплатный проект, приносит в несколько раз больше прибыли, чем банкомат, расположенный на станции метро «Китай-город». Поэтому за размещение банкомата в хорошем месте банк платит аренду, ее размер в среднем составляет 100–200 долл. Банкомат необходимо подключить к процессингу в режиме on-line, и это потребует аренды выделенной

линии связи, которая стоит 400–500 долл. Таким образом, затраты на банкомат составят около 1000 долл. в месяц.

Определим средний размер выдачи наличных через один банкомат. Совокупный оборот выдачи наличных через банкоматы указан выше – 630 млрд руб. за год. По данным Банка России, в нашей стране на 1 января 2002 г. было 5,8 тыс., на 1 января 2003 г. – уже 9 тыс. банкоматов. Следовательно, на один банкомат выдачи наличных в месяц приходится в среднем 240 тыс. долл. При ставке 0,5% общей суммы ежемесячно каждый банкомат приносит дополнительный доход в размере 1200 долл.

Чистая прибыль от эксплуатации одного банкомата в среднем составит 200 долл. в месяц, или 2,4 тыс. долл. в год. Это чистая прибыль, поскольку в издержки ранее были включены все затраты, в том числе на инкассацию и окупаемость банкомата.

При выдачи наличных в рамках крупных зарплатных проектов оборот через один банкомат будет больше, не нужно платить арендную плату за удачно выбранное место, но и комиссионные за выдачу наличных будут меньше средних и не будет «дорогих» сторонних выдач. Если банкомат расположен на бойком месте, то он будет давать на каждую операцию больше дохода из-за преобладания «чужих» клиентов. Однако количество операций будет меньше, чем в рамках зарплатных проектов, и необходимо будет платить существенную арендную плату за данное место. В среднем результат получится такой же, как в рассмотренном выше примере.

Если банк имеет, например, 20 удачно расположенных банкоматов и получает с каждого из них прибыли по 500 долл. в месяц, а это, как показывают расчеты, вполне реально, то его годовая прибыль составит 120 тыс. долл. Прибыль будет чисто комиссионная, без всяких косвенных процентных доходов и доходов от обслуживания крупных клиентов. Это не сверхприбыль, как от расчетного обслуживания крупнейших корпораций, это всего лишь небольшой кропотливый высокотехнологичный бизнес.

POS-терминал стоит около 1 тыс. долл., т.е. значительно меньше, чем банкомат. Если в магазине совершается немного операций и несколько минут ожидания авторизации для покупателя не критично, то POS-терминал можно подключить к процессинговой компании через интернет по мере необходимости, и это будет дешевле. Если количество операций большое, то POS-терминал подключается по выделенному каналу связи. Предположим, что он амортизируется за год и аренда канала связи стоит 400 долл. в месяц, тогда себестоимость его составит 500 долл. в месяц.

За каждую транзакцию банк-эквайер получает с магазина, например, 2,5% суммы платежа, но не менее 2,5 долл. Чтобы покрыть издержки на эксплуатацию POS-терминала, необходимо в месяц проводить около 200 платежей или семь платежей ежедневно при 30-дневной работе. В эквайринговом сегменте карточного бизнеса такая частота платежей большая редкость.

По данным предыдущего параграфа, в России в 2002 г. в среднем было оборудовано POS-терминалами примерно 40,5 тыс. торговцев (32 тыс. на начало года и 49 тыс. на конец года). По данным Банка России, за год посредством пластиковых карт оплачивается 20 млн покупок. Фактически в среднем на один магазин приходится 1,4 покупки в день, что в 5 раз меньше необходимого. Кроме того, следует учесть, что до половины покупок оплачивается российскими картами с тарифами не больше 0,7 долл. Таким образом, доход в расчете на один POS-терминал в 5 раз меньше дохода, необходимого для покрытия всех затрат на его содержание.

Например, даже в московском ГУМе, где практически в каждой секции установлен POS-терминал, ежемесячно проводится не более 20–30 операций на каждом из них. Как отмечалось выше, магазины не устраивают большие комиссионные за эквайринг и несколько дней на получение от платежной системы и банка возмещения. Большинство покупателей не имеют карточек, а те, кто их имеет, используют преимущественно для снятия наличных.

Однако можно привести и положительный пример удачной организации эквайринга. Это сеть московских супермаркетов «Седьмой континент». Там на каждой кассе установлен POS-терминал, и один из двенадцати покупателей рассчитывается карточкой Visa Electron, следовательно, на каждый терминал ежемесячно приходится до 600 транзакций. Успех этой программы эквайринга основывается на том, что и плательщик и магазин практически всегда являются клиентами одного банка – МДМ-банка. Авторизация и одновременно с ней транзакция проходят быстро. Банк берет с магазина значительно меньшие комиссионные в сравнении со стандартными.

К сожалению, положительных примеров удачной организации эквайринга банков значительно меньше, чем неудачных проектов. Приведенные примеры показывают, что для банков и магазинов эквайринговый бизнес в основном убыточный, но не потому, что он в принципе менее прибылен, чем выдача наличных. Это объясняется тем, что 10% операций по картам совершается в торговой

сети, а в среднем на одну карту приходится 0,15 платежной транзакции в месяц.

Чтобы эквайринг развивался, карточные платежные системы должны существенно снизить свои комиссионные до уровня, например, нескольких десятков центов. Однако в этом случае надо понимать, что количество платежей должно возрасти в 30–50 раз по сравнению с существующим уровнем, иначе соответствующие комиссии не покроют издержки эквайринга.

В экономически развитых странах при ценообразовании карточного бизнеса учитывают также возможность получения дополнительного процентного дохода от размещения устойчивых остатков карточных счетов в кредиты, включая овердрафты по самим картам. Дополнительные издержки банки несут от проведения части транзакций с участием операционистов банка, от опротестовывания части транзакций, в виде потерь от мошенничеств. Для российских карточных программ эти дополнительные доходы и издержки пока не приобрели заметного значения, мало влияют на прибыльность этого вида расчетных операций, а потому здесь не анализировались. Основная причина отсутствия этих дополнительных доходов и расходов заключается в зарплатной направленности подавляющего большинства эмитируемых карт и транзакций.

Таким образом, эмиссия карт и их годовое обслуживание не приносят банку прибыль и затраты на них в лучшем случае покрываются за счет соответствующих комиссионных. Наибольший доход банки получают от эксплуатации банкоматов и выдачи наличных, и этот доход позволяет им за один, максимум два года окупать капиталовложения в инфраструктуру карточного бизнеса. Доходы от эквайринга незначительны, поскольку россияне крайне редко пользуются картами в качестве платежного инструмента.

Обобщение фактов позволило сделать следующие выводы об уровне экономического интереса коммерческих банков в расширении безналичных расчетов. Комиссионные доходы от расчетно-кассовых операций в 4,5 раза меньше, чем чистые процентные доходы от кредитных операций.

Прямые комиссионные доходы покрывают только 73% издержек. Остальная часть издержек и прибыль получают за счет косвенных процентных доходов. Один счет малого предприятия приносит коммерческим банкам убыток в размере 200 долл. в год, который покрывается прибылью от ведения счетов крупных предприятий.



Ситуация с издержками и доходами от обслуживания крупных и малых предприятий усугубляется фактором активного использования крупными предприятиями средств дистанционного доступа и отсутствием этих средств большинством малых предприятий.

Расширение безналичных расчетов малых предприятий в рамках традиционной модели обслуживания через сеть дополнительных офисов банков нецелесообразно. Если расширение не будет сопровождаться массовым использованием средств дистанционного доступа, то оно принесет банкам еще больше убытков и будет для них экономически не выгодно.

Несмотря на значительно меньшие показатели средних оборотов и остатков по карточным счетам населения даже по сравнению с обслуживанием малых предприятий, карточный бизнес остается для банков перспективным и динамически развивается.

Привлекательность карточного бизнеса для банков заключается в массовом использовании средств дистанционного доступа. Из-за этого каждый владелец карты посещает банковский офис в среднем не чаще двух раз в год, тогда как представитель одного работающего малого предприятия бывает в банке в среднем 72 раза в год.

За каждую операцию с картами банки получают больше комиссионных, чем за обслуживание счетов малых предприятий. Например, тарифы за снятие наличных через банкоматы в 3–5 раз больше, чем за выдачу наличных из кассы, и издержки выдачи наличных через банкоматы меньше, чем через кассы.

Таким образом, традиционная модель расчетно-кассовых операций не приносит банкам прибыли, поэтому расширение безналичных расчетов традиционным образом для банков не представляет интереса. Необходимо расширять практику массового использования средств дистанционного доступа и разумно повышать тарифы за обслуживание предприятий, а также использовать технологии и маркетинговые приемы обслуживания расчетов населения с помощью банковских корреспондентских счетов.

## **Глава 4**

---

# **РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ В РОССИИ**

### **4.1. Новации в процедуре проведения платежа**

Для понимания тенденций изменения процедуры проведения платежа сначала напомним некоторые ключевые выводы предыдущих глав.

Большинство малых предприятий, предпринимателей или состоятельных граждан, за счет операций которых платежные системы и банки рассчитывают расширить свой бизнес, привыкли к проведению наличных расчетов по средним сделкам максимум за несколько минут. Их не устраивает неспособность межбанковских систем проводить платежи быстрее чем за несколько часов из-за небольшой распространенности и недостаточной эффективности средств дистанционного доступа к банковскому счету, а также из-за сложной организации этих систем. Тем более их не устраивает тратить несколько дней на окончательные расчеты в карточных системах, даже несмотря на быстрое получение сообщения системы о принципиальной возможности провести платеж. Если платежные системы хотят реально конкурировать с наличными расчетами по средним сделкам, то им необходимо кардинально сократить время проведения платежа, довести его до нескольких минут, как при наличных расчетах.

Чтобы понять принципиальную возможность сокращения времени платежа до нескольких минут, в параграфе 2.3 были проанализированы процедуры проведения платежа в рамках всех известных видов и разновидностей платежных систем. В параграфе 3.3 анализ был проведен еще и через призму фактически складывающихся издержек времени и комиссий за проведение платежа в основных платежных системах, доминирующих на российском рынке платежных услуг.

Оптовые межбанковские системы в качестве участников как минимум имеют банк плательщика, расчетный банк и банк получателя. В процессе проведения платежа банки-участники совер-

шают не больше 18 действий по обработке и передаче платежных документов и еще два действия по собственно проведению платежа по клиентским счетам в банках плательщика и получателя. На каждую из 20 процедур потребуется не больше нескольких десятков секунд, и в итоге платеж будет проведен не быстрее чем за 10–20 мин.

Карточные платежные системы имеют еще более сложную процедуру проведения платежа, поскольку до платежной составляющей необходимо провести авторизацию и процессинг. В качестве участников карточных систем к нескольким банкам добавляется столько же процессинговых компаний. Карточные системы, добившись быстрого обмена сообщениями с получателем о принципиальной возможности провести платеж, собственно сам платеж осуществляют за несколько дней.

Были сделаны выводы, что при традиционной организации платежных систем, даже при полной автоматизации процедур передачи и обработки платежных документов, время проведения платежа будет оставаться критическим для массовых безналичных расчетов с участием физических лиц. Дальнейшее ускорение платежа и доведение его времени до нескольких минут возможны только при сокращении количества банков-участников и соответственно их процедур, а также на основе использования единообразного программного обеспечения.

После рассмотрения в параграфе 1.2 ключевых характеристик платежных систем и различных конструкций проведения платежа было указано на наибольшую перспективность комбинации оптовых систем, валового метода проведения платежа, в реальном времени и кредитового перевода. Проведенный в параграфе 3.3 сравнительный анализ времени проведения платежа и тарифов основных межбанковских и карточных платежных систем, доминирующих на российском рынке платежных услуг, подтвердил выводы о необходимости объединения ключевых преимуществ систем этих видов.

Так, был сделан вывод, пусть, на первый взгляд, не совсем реалистичный, о необходимости объединения достоинств непродолжительного времени окончательных расчетов и небольших комиссий оптовых межбанковских систем, а также достоинств карточных систем по быстрой авторизации платежа и практики массового дешевого использования средств дистанционного доступа. Если объединить достоин-

ства систем этих двух видов, то можно снизить издержки безналичного платежа до нескольких минут и нескольких рублей, включая издержки отношений банк–клиент. Получится действительно эффективная платежная система, в рамках которой издержки среднего платежа будут не больше издержек наличных расчетов.

При анализе процедур проведения платежа в традиционных платежных системах и анализе российской действительности были сделаны выводы о невозможности сокращения времени проведения платежа до нескольких минут. Наравне с этими выводами, в предыдущих главах были представлены примеры в доказательство возможности эффективного массового проведения безналичных расчетов за несколько минут в нетрадиционных или локальных платежных системах.

Большинство крупных российских коммерческих банков проводят платежи за несколько минут, если плательщик и получатель обслуживаются в одном подразделении банка. В этом случае все действия по проведению платежа заключаются в однократной проверке правильности акцепта и содержания платежного документа и проведении платежа одной простой проводкой. Несколько банков, наиболее продвинувшихся во внедрении электронных технологий и создавших у себя единое информационное пространство, осуществляют платежи за несколько минут между всеми своими обособленными подразделениями.

Были представлены примеры успешного массового проведения карточных расчетов даже за несколько секунд. Сеть московских супермаркетов «Седьмой континент» реализует совместную платежно-дисконтную программу с МДМ-банком на основе карт Visa Electron. Большинство покупателей, расплачивающихся в этих магазинах с помощью карт, обслуживаются как и магазины в МДМ-банке. Банк в рамках этой программы на основе авторизационного запроса сразу проводит платеж по счетам покупателя и магазина и вместо авторизационного ответа посылает сообщение с подтверждением проведенного платежа.

Подобная схема массового эффективного проведения карточных расчетов реализована Нерюнгри-банком на основе российских карт системы «Золотая корона». В Нерюнгри карточная программа работает настолько эффективно, что до 38% покупок в магазинах оплачивается с помощью карт «Золотая корона».

Подобная упрощенная схема также активно используется российскими банками в зарплатных проектах на крупных предприятиях.

Подавляющее большинство работников таких предприятий получают наличные по картам в банкоматах банка-эмитента. Банк проводит все операции в пределах собственной операционной системы и не платит внешних комиссий.

Упрощенная процедура проведения платежа реализована в системах электронных расчетов в сети интернет. Не считая времени предварительного депонирования денег в системе или получения их обратно после завершения расчетов, непосредственно между двумя клиентами таких систем платеж проводится за несколько секунд.

Основой эффективного проведения платежа за несколько минут или даже секунд, как в представленных примерах, является обслуживание плательщика и получателя в рамках одного банка или лучше одного подразделения банка. В таком случае необходимы лишь один сеанс передачи платежного документа, одна проверка правильности акцепта и реквизитов платежа, при этом платеж проводится одной простой проводкой. Количество процедур участников платежных систем сокращается с нескольких десятков до четырех.

По пути упрощения процедуры платежа с целью добиться его ускорения пошел Банк России. В рамках первого этапа внедрения системы валовых расчетов на уровне региональных ГРКЦ Банка России были централизованы все корреспондентские счета коммерческих банков. Это позволило существенно упростить процедуру проведения внутрирегионального платежа. Теперь межбанковский платеж осуществляется простой проводкой с дебета счета банка плательщика в кредит счета банка получателя.

Однако неучтенными остались издержки по первичной обработке платежей на уровне коммерческих банков и их маршрутизации в расчетное подразделение Банка России. Более того с учетом множества коммерческих банков, разнообразия их операционных систем и разного качества их автоматизации именно издержки на уровне коммерческого банка остаются критическими и не позволяют проводить межбанковские расчеты за несколько минут.

Еще более кардинальные решения были реализованы в системе интернет-трейдинга на ММВБ. В ее рамках банки представляют своим клиентам посредничество в открытии счета в расчетной системе ММВБ. Банки устанавливают программное обеспечение, обучают работе с ним и представляют массу информации о рынке. Собствен-

но инструкции по совершению сделок и расчетов по ним биржа получает через свой интернет-сайт непосредственно от конечного клиента минуя банк-посредник.

Аналогично организовано взаимодействие с клиентом в бизнесе мобильной связи. Там владелец телефона может вообще не посещать оператора мобильной связи. Покупку телефона, заключение контракта, оплату разговоров можно провести в любом из множества салонов связи. Салоны связи за клиента проведут все процедуры предварительного взаимодействия с оператором связи. Они никак не связаны с оператором и клиентом в процессе телефонного разговора, когда клиент напрямую подключен к оператору.

Проведенный сравнительный анализ традиционных систем с большим количеством участников и процедур, а также упрощенных систем показал очевидную перспективность решений с одним участником и уменьшением за счет этого в несколько раз числа процедур проведения платежа, позволяющим сократить время проведения платежа вплоть до нескольких секунд.

Коммерческие банки работают на конкурентном поле, среди них нет явного лидера (как указывалось в параграфе 3.2, даже Сбербанк России контролирует только 25% рынка платежных услуг). Банки, преимущественно частные, и работают в интересах своих акционеров. Средства на клиентских счетах коммерческих банков являются их обязательствами с присущими им кредитными рисками. Поэтому функции единого расчетного института в рамках упрощения процедур проведения платежа должен взять на себя Банк России.

В российском законодательстве, а также в практике организации западных платежных систем предложение о централизации клиентских счетов в операционных подразделениях центральных банков не имеет аналогов. Подобием централизации клиентских счетов с натяжкой можно признать первостепенную роль центральных банков в организации и проведении межбанковских расчетов в России и других экономически развитых странах.

Для поиска аналогов следует обратиться к советскому опыту организации банковской системы и системы безналичных расчетов. Вплоть до середины 1980-х годов в нашей стране действовала одноуровневая банковская система, представленная Госбанком. Только в середине 1980-х годов из Госбанка были выделены пять относительно самостоятельных специальных банков. Сейчас нет необходимости полно-

стью копировать модель работы советского Госбанка. С тех пор произошли существенные институциональные изменения в экономике и существенно изменились технологии платежных систем. Однако в качестве указания на принципиальную возможность такого решения данная аналогия уместна.

*Предлагается* с учетом необходимости кардинального упрощения процедуры платежа **централизовать все клиентские расчетные счета в головном расчетно-кассовом центре Банка России на уровне региона**, перевести их туда из коммерческих банков и работать с ними через средства дистанционного доступа. Это создаст основу для проведения платежа простой проводкой с дебета счета плательщика в кредит счета получателя без дополнительных межбанковских коммуникаций и промежуточной обработки платежных документов.

В предлагаемой централизованной системе отсутствие массового эффективного дистанционного обслуживания сделает эту систему нежизнеспособной. Все клиентские платежные поручения должны передаваться в ГРКЦ в электронном виде через средства дистанционного доступа к банковскому счету. Даже существующее традиционное обслуживание большого количества обычных клиентов через сеть дополнительных офисов коммерческих банков с физическим участием операционистов (см. параграф 3.4) также нерентабельно. Без массового внедрения средств дистанционной работы в настоящее время немыслимо в принципе эффективное и быстрое проведение платежей в рамках любой организации платежной системы.

Очевидно, нельзя полностью избежать физического общения клиента с операционистом банка, нельзя построить 100%-ное дистанционное обслуживание. Лишь единицы банков смогли создать полностью электронный интернет-банкинг. Большинство банков в экономически развитых странах, а также подавляющее большинство клиентов не готовы к столь полной электронизации.

Возникает проблема сочетания централизации счетов на уровне региона в ГРКЦ Банка России и необходимости посещения банка, хотя и редкого. Такие посещения должны проходить в удобном для клиента месте и не сопровождаться очередями. Качественное обслуживание клиентов можно реализовать только через широкую сеть банковских офисов. Необходимо также сохранить, пусть и в ограниченном размере, конкурентную основу обслуживания клиентов.

Традиционное личное посещение банка необходимо для открытия банковского счета, получения устройства дистанционного доступа и его сервисного обслуживания, разрешения конфликтных ситуаций и проведения сложных расчетов. В рамках дистанционного электронного общения остается представление в банк платежных инструкций и получение выписок.

По сценарию минимального текущего традиционного личного общения построен карточный бизнес. Клиенту необходимо один раз в год посетить банк для открытия счета и получения карты. В дальнейшем, если у него не возникает никаких коллизий, все платежи проводятся, и выписки получаются автоматически без визита в банк-эмитент его карты.

Полезно заимствовать ряд решений по организации системы быстрых переводов Western Union, где минимальное время перевода достигается за счет централизации всех платежей на сервере регионального офиса и быстрого подключения к этому серверу по мере необходимости компьютеров конкретных пунктов обслуживания клиентов.

Решение проблемы сочетания централизации клиентских счетов и необходимости эпизодического посещения банка заключается в заимствовании принципов организации дилерской сети операторов мобильной связи. Коммерческие банки открывают счета и сразу передают их на обслуживание в ГРКЦ Банка России, при этом за ними остаются функции хранения клиентского досье и удовлетворение его потребностей в рамках физических визитов в банк.

Представим порядок такого обслуживания клиентов подробнее.

1. Коммерческий банк привлекает клиентов всеми доступными ему традиционными способами.

2. Потенциальный клиент приходит в любой удобный банковский офис любого банка.

3. Операционист банка формирует досье клиента и подключается с помощью специального программного модуля к интернет-сайту регионального ГРКЦ. Программа ГРКЦ формирует уникальный номер клиентского счета, и операционист банка связывает его с конкретным клиентом.

4. Через некоторое время в адрес банковского офиса от ГРКЦ поступает устройство дистанционного доступа с «защитными» в него реквизитами счета и паролями доступа. Устройство, по анало-



гии с мобильным телефоном, коммутируется не на банковский офис, а напрямую на счет в ГРКЦ.

5. Операционист банка выдает это устройство клиенту и обучает его работе с ним.

6. При непосредственном проведении платежей все клиентские платежные инструкции будут представляться через средства дистанционного доступа напрямую в ГРКЦ, минуя счета и офисы коммерческого банка.

Возможность подачи платежных поручений на бумажном носителе должна быть сохранена на случай потери или выхода из строя средства дистанционного доступа и необходимости срочно проводить платежи. Это также необходимо для проведения сложных расчетов, например, по аккредитивам или инкассо, где отчасти сохраняются бумажный документооборот и обработка расчетных документов вручную.

Подобную возможность представления платежных документов на бумажном носителе сохраняет Банк России. Он проводит 93% платежей электронным способом. Это достаточно много и позитивно характеризует степень автоматизации межбанковских расчетов. В то же время подтверждает возможность бумажного документооборота и обработки документов вручную. Платежи на бумажном носителе принимают операционно-кассовые центры (ОКЦ), созданные на базе районных РКЦ в рамках первого этапа построения системы валовых расчетов. В нашем случае функции районных ОКЦ Банка России выполняют дополнительные офисы коммерческих банков, куда впервые обращается клиент и где хранится его досье.

Дополнительные офисы банков способны принимать платежные документы на бумажном носителе, переводить их в электронный формат и от лица клиентов представлять их в ГРКЦ через систему электронного обмена. Это требует больших затрат, и время проведения платежа не ограничивается несколькими минутами, но таких экстремальных платежей должно быть немного.

Специалисты дополнительных офисов коммерческих банков также отвечают за сервисное обслуживание и замену средств дистанционного доступа. Разрешение конфликтных ситуаций, поиск потерянных платежей и выставление требований к счетам также относятся к функциям дополнительных офисов коммерческих банков. В рамках этих процедур специалисты коммерческих банков работают со специалистами Банка России.

Через дополнительный офис коммерческого банка с ГРКЦ могут работать средние и малые предприятия, а также огромное количество физических лиц, поскольку их платежи, как правило, относительно небольшие. Крупному клиенту с большим количеством платежей и оборотом по счету потребуются большая надежность. Он может платить дополнительные комиссионные и тратить дополнительное время на эпизодическую работу с ГРКЦ напрямую.

Крупный клиент самостоятельно обратится в ГРКЦ для открытия счета и проведения других процедур, требующих его личного посещения. С ГРКЦ в обычном регионе работает несколько десятков коммерческих банков. Наравне с этими банками прямое обслуживание нескольких крупных региональных градообразующих предприятий не повлечет существенного роста издержек Банка России.

Отдельного обсуждения заслуживает *вопрос о межрегиональных платежах*, а точнее об уровне, на котором следует проводить централизацию клиентских счетов. Считать достаточной централизацию на уровне региональных ГРКЦ, по аналогии с организацией платежной системы Банка России в рамках первого этапа построения системы валовых расчетов. Или централизовать все клиентские счета в едином для всей страны операционном подразделении, по аналогии с созданием Федерального центра информатизации Банка России в рамках второго этапа внедрения системы валовых расчетов.

По данным Банка России, около 93% всех платежей приходится на внутрирегиональные платежи. Более того операции малых предприятий и физических лиц, за счет которых ожидается максимальное расширение безналичных расчетов, также являются преимущественно внутрирегиональными. Вряд ли целесообразно проводить внутрирегиональные платежи всей страны через Москву. Это приведет к чрезмерной загрузке линий связи, а в часы пик могут происходить перегрузки и «зависания» системы.

Для проведения 7% и даже меньшего количества межрегиональных платежей за несколько минут в категории «затраты–результат» потребуются чрезмерные затраты труда и капиталовложения. В условиях «длинного» и «концентрированного» потока платежей в рамках единого операционного подразделения Банка России этого достигнуть не удастся. Примером может служить низкопроизводительная работа

с системами бесплатной электронной почты типа mail.ru не из Москвы и ближе к вечеру.

При концентрации платежей в одном месте существенно возрастают системные риски. Если этот единый центр выйдет из строя даже на короткое время, то негативные последствия будут значительно больше, чем при выходе из строя одного из нескольких десятков региональных ГРКЦ. Остается часть процедур, требующих личного взаимодействия клиентов и Банка России через офисы коммерческих банков. Такое взаимодействие с единым федеральным центром, пусть и крайне редкое, неудобно для клиентов.

Обратимся к мнению специалистов в области платежных систем. Так, директор Департамента Банка России Н. Кочеткова считает, что «необходимо разумно укрупнять центры обработки платежей с учетом их реальной загрузки и места расположения»<sup>1</sup>. Мнение Н. Кочетковой относительно централизации корреспондентских счетов банков в рамках второго этапа внедрения системы валовых расчетов Банка России необходимо учитывать при определении степени предлагаемой централизации клиентских счетов.

На нецелесообразность реализации второго этапа внедрения системы валовых расчетов Банка России указывает также В.А. Парнас: «Стремление Банка России к централизованному ведению корреспондентских счетов в ФРЦ после завершения реформ по меньшей мере спорно»<sup>2</sup>.

Международный опыт организации платежных систем показывает, что наиболее эффективно функционирует система на основе региональной сети расчетно-клиринговых учреждений, объединенных в единую федеральную сеть. Так, в США система FedWire представлена 32 независимыми расчетными подразделениями Федерального резервного банка в округах, объединенными в единую сеть Федерального резервного банка.

Централизацию клиентских счетов на уровне региональных ГРКЦ признаем достаточной и не будем стремиться к полной централизации счетов на федеральном уровне. Будем ориентироваться на проведение платежа за несколько минут только для 93% внутрирегиональных платежей.

---

<sup>1</sup> Банковское дело в Москве. – 2001. – № 4. – С. 12.

<sup>2</sup> Парнас В.А. Система межбанковских расчетов в России: Дис. ... канд. экон. наук. – М., 2000.

Централизация клиентских счетов на уровне региональных ГРКЦ существенно сократит число процедур передачи и обработки платежных документов. Организация межрегиональных расчетов только через три подразделения Банка России и исключение из числа субъектов платежа коммерческих банков создадут предпосылки для единого информационного пространства, единой автоматизированной системы. Как показывает практика работы ряда многофилиальных коммерческих банков, в рамках единой автоматизированной системы можно проводить межрегиональные платежи за 5–10 мин.

Рост межрегиональных платежей ожидается по операциям физических лиц, осуществляемым в ходе деловых или туристических поездок. Поездки совершают в основном состоятельные люди, поэтому платежи проводятся на относительно большие суммы, попадающими в сферу интереса безналичных платежных систем.

В этом случае нет необходимости проводить платежи через ГРКЦ его базового региона, а *можно позаимствовать идею междугородного роуминга из организации мобильной связи*. Если клиент мобильной связи переезжает в другой регион, то его телефон автоматически становится участником системы этого региона. Местные звонки совершаются в рамках региональной сети и не коммутируются в базовый регион через междугородные линии связи.

Платежный роуминг легко активизируется автоматически с помощью устройства дистанционного доступа к банковскому счету, например, того же мобильного телефона. Инициализация платежа из другого региона, допустим в 2 раза, укажет на возможный переезд владельца счета в тот новый регион и станет основанием для этого включения временной переадресации его счета.

Если владелец счета переезжает в другой регион, то в ГРКЦ нового региона автоматически передается информация об электронном досье счета. В базовом регионе возможность работы со счетом временно блокируется, а в новом регионе временно открывается такой же счет. Все платежи теперь будут осуществляться через ГРКЦ нового региона. После выезда владельца счета из этого региона его ГРКЦ автоматически представит в ГРКЦ базового региона клиента всю информацию об операциях по счету и закроет у себя временный счет.

Предлагаемая схема роуминга не решит задачи оптимизации всех межрегиональных платежей, но если с ее помощью количе-

ство таких платежей уменьшится в 2–3 раза, то она оправдывает себя как в представлении клиентов, так и в части издержек платежных систем.

Перейдем к обсуждению перспектив и предложений по *упрощению процедуры проведения платежа в карточных платежных системах*, а также возможности сокращения количества участников этих систем.

Проведение карточных платежей за 1 мин. потребует индивидуальной обработки каждого платежа сразу после поступления платежной инструкции, т.е. на принципах валовых расчетов. На принципах индивидуальной быстрой обработки в рамках карточных систем сейчас проводится авторизация платежа.

Существующая организация карточных платежных систем сложилась в период до массового использования электронных технологий в процедурах проведения платежа. В то время подобная организация позволяла относительно эффективно проводить платежи с учетом бумажного документооборота и обработки их вручную.

За 1990-е годы карточные системы практически полностью автоматизировали свои процедуры и перешли на электронный документооборот, что значительно сократило издержки платежа. Однако принципиальная схема проведения платежа остается неизменной, содержащей большое число процедур обработки и передачи сообщений и документов.

Для упрощения процедур проведения карточного платежа предлагается, как это сделано в примерах быстрого эффективного проведения карточных платежей в рамках одной кредитной организации, *объединить авторизацию, процессинг и собственно проведение платежа*.

Сейчас в нашей стране авторизуется каждая операция по магнитной карте. Залогом быстрой, за несколько десятков секунд, авторизации является POS-терминал, подключенный по выделенной телефонной линии к процессинговой компании. Авторизационное сообщение в электронном виде «пробегают» через процессинговую компанию банка-эквайера, центральную процессинговую компанию расчетного банка, процессинговую компанию банка-эмитента и обратно всего за несколько десятков секунд.

В рамках упрощения организации существующей системы карточных расчетов при получении авторизационного запроса сразу

можно переводить необходимую сумму денег. Вместо авторизационного ответа придет сообщение о проведенном платеже.

На уровне идеи подобные решения представлены в наиболее полном российском энциклопедическом издании о пластиковых картах. «И за рубежом, и у нас в России есть положительные примеры банков, самостоятельно внутри себя процессирующих карточные операции. Так, даже если банк на сто процентов владеет процессинговой компанией, проблемы, возникающие у клиентов банка, там, вероятно, будут решаться медленней, чем непосредственно в карточном управлении, если оно занимается процессингом»<sup>1</sup>. «Информация об операциях, проведенных в коммерческих точках через POS-терминалы, уже в процессе авторизации появляется в банке в электронной форме. В последнее время в платежных системах стали использовать эту информацию в качестве окончательных операций, чтобы разгрузить линии связи. Действительно, нет необходимости дважды посылать одну и ту же информацию в банк»<sup>2</sup>.

Если реализуется предложение об объединении авторизационного, процессингового и транзакционного циклов карточных расчетов, то оба они должны совершаться в реальном времени. За этим предложением может последовать *предложение о проведении карточных платежей через наиболее современные оптовые межбанковские системы, работающие на принципах валовых расчетов в реальном времени*. Как указывалось в параграфе 3.3, затраты времени на проведение платежа и комиссионные в подсистемах оптовых расчетов в рамках одного подразделения крупного коммерческого банка позволяют эффективно проводить небольшие по суммам карточные платежи.

Необходимо лишь подключать средства приема карт, например, POS-терминал или банкомат, минуя процессинговую компанию, напрямую к автоматизированной банковской системе и через нее к системе валовых расчетов так же, как это делается с использованием интернет-банка и телебанка. Данное решение технически возможно, поскольку устройства приема карт сейчас подключаются к процессинговой компании. Традиционное подключение к процессинговой компании уже обеспечивает автома-

---

<sup>1</sup> Андреев А. Пластиковые карты: Практическая энциклопедия. – М.: БДЦ-пресс, 1999. – С. 111.

<sup>2</sup> Там же. – С. 114.

тическое формирование, прохождение и обработку карточных запросов и транзакций. Необходимо лишь изменить программное обеспечение и переориентировать линии связи.

Вторым этапом упрощения процедур карточных систем в контексте ранее сделанного предложения по централизации текущих счетов клиентов в региональных ГРКЦ Банка России и с учетом выводов о возможности эффективного проведения карточных платежей через оптовые системы валовых расчетов будет *предложение о централизации карточных счетов в региональных ГРКЦ Банка России*.

Если рассуждать в категориях организации традиционных карточных систем, то Банк России берет на себя функции процессинга и одновременно расчетного банка. Рассмотрим возможность и допустимость такого решения по картам международных и российских карточных систем.

Есть всего несколько примеров отступления международных карточных платежных систем от жестких традиционных процедур проведения всех платежей через региональные расчетные банки системы и ей же сертифицированные процессинговые компании. В качестве первого примера можно привести проект социальной карты москвича, выпускаемой Банком Москвы на основе технологий Visa, но на локальном уровне без платежного трафика или страхового депозита в Ситибанке как региональном расчетном банке этой системы. Второй пример – карточный бизнес Сбербанка России, который за счет большого количества клиентов создал собственный эффективный процессинг карт международных систем и благодаря собственному весу сам стал региональным расчетным банком наравне с российским Ситибанком. Уникальность этих примеров указывает, что централизация счетов по картам международных систем мало реальна.

Среди специалистов по российским карточным системам обсуждается вопрос централизации карточных расчетов сквозь призму создания общероссийской национальной карточной системы. Так, Д. Эйнер (руководитель системы «Золотая корона») считает, что в одиночку любая из российских карточных систем не в состоянии противостоять экспансии международных систем, и объединение российских карточных систем неизбежно<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: Коммерсант. – 2002. – № 96.

При Администрации Президента РФ постоянно действует Межведомственная комиссия по интеллектуальным картам, в числе прочего разрабатывающая концепцию Единой карточной платежной системы. Данная тема неоднократно обсуждалась в докладах и интервью различных руководителей Банка России, на совещаниях в АРБ, в комитете по платежным системам, излагалась в ряде диссертационных исследований. Так, руководитель одного из подразделений Банка России М.Ю. Сенаторов на IV Международном форуме по платежным картам, в частности, сказал, что на протяжении многих лет ведутся дебаты о том, можно ли сделать на базе российской пластиковой карты национальную платежную систему<sup>1</sup>.

Более радикальной точки зрения придерживается А.И. Болонин. Он указывает, что как минимум на первом этапе предлагается в рамках национальной системы связать воедино все средства технической поддержки и операции с тем, чтобы устранить существующую техническую и операционную конкуренцию, заменив ее конкуренцией услуг, оказываемых банками своим клиентам. Для более эффективного развития электронных платежных систем из двух возможных вариантов развития (выживание в конкурентной борьбе и объединение существующих локальных систем с созданием на их базе национальной системы) более предпочтителен второй путь<sup>2</sup>.

Если объединить российские карточные системы с их преимуществами, заключающимися в меньших тарифах и большей функциональности, можно получить действительно сильного «игрока», способного выигрывать у международных систем. При этом необходимо учесть интересы коммерческих банков, поскольку они станут основными распространителями карточного бизнеса, они будут обслуживать владельцев карт, поддерживать сеть банкоматов и торговых точек.

Смоделируем процедуру карточного платежа в системе децентрализованного обслуживания физических лиц через сеть дополнительных офисов коммерческих банков и централизованного ведения соответствующих банковских счетов и проведения по ним платежей.

---

<sup>1</sup> Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2002. – № 1. – С. 33.

<sup>2</sup> Болонин А.И. Платежно-расчетные системы в условиях развитого глобального электронного рынка: Дис. ... канд. экон. наук. – М., 2001. – С. 116.



1. Коммерческий банк привлекает физических лиц традиционными способами.

2. Потенциальный клиент приходит в любой удобный банковский офис любого банка.

3. Операционист банка формирует досье клиента, распоряжение на выпуск карты и передает распоряжение не в карточное подразделение центрального офиса своего банка или расчетный банк системы, а в региональный ГРКЦ.

4. Региональный ГРКЦ открывает текущий счет физического лица, выпускает карту и «привяжет» ее к счету.

5. Затем передает карту в коммерческий банк для выдачи клиенту через дополнительный офис, где этот клиент заполнил заявление на выдачу карты и заключил договор.

6. Операционист дополнительного офиса банка выдает карту клиенту, так же как при «подключении» корпоративного клиента он выдает ему устройство дистанционного доступа.

7. Банк-эквайер подключает свои банкоматы и POS-терминалы торговцев не к своей процессинговой компании, как в традиционной организации карточного бизнеса, а к системе регионального ГРКЦ.

8. При непосредственном проведении платежей все клиентские платежные инструкции передаются через банкоматы и POS-терминалы напрямую в ГРКЦ, минуя счета, офисы, операционные и процессинговые системы и линии связи коммерческих банков.

9. При расчетах в магазине плательщик передает кассиру пластиковую карту так же, как это осуществляется в традиционных карточных системах.

10. Кассир через POS-терминал формирует вместо электронного авторизационного запроса требование платежа, которое автоматически передается в электронной форме в ГРКЦ.

11. При наличии денег на счете плательщика ГРКЦ немедленно проводит платеж и передает сообщение об успешном проведении платежа на POS-терминал или в банкомат.

Поскольку счета плательщика и получателя находятся в одном операционном подразделении Банка России, процедура платежа крайне проста, весь платежный трафик проходит в электронной форме и автоматически. На такое проведение платежа потребуется всего несколько секунд, столько же, сколько сейчас требуется для проведения авторизации.

Если на POS-терминале или в банкомате будет большой платежный трафик, то его можно подключать к ГРКЦ по выделенной линии. Очевидно, это будет необходимо для супермаркетов и банкоматов. Если платежи будут нерегулярными, то можно будет подключаться через интернет-сайт ГРКЦ, так же как это реализовано в системе Western Union.

Предложение по фактическому переводу крупных карточных транзакций в платежные системы валовых расчетов реального времени не должно привести к вытеснению карт как инструмента расчетов. Новое наполнение карточного бизнеса обеспечит массовое внедрение чиповых карт, проведение с их помощью микроплатежей в режиме off-line, а также их дополнительные сервисные возможности.

Наибольшая польза от чиповых карт ожидается от использования функциональных возможностей хранения и записи информации. Дополнительные возможности, предоставляемые чиповыми картами, состоят в организации учета адресной социальной помощи, медицинского страхования, дисконтных программ магазинов, личного страхования, идентификации, различных режимов доступа. Очевидно, что децентрализованное, т.е. на самой карте, хранение всей необходимой информации для реализации дополнительных функций более оправдано, чем централизованное хранение этой информации на сервере банка-эмитента. Реализовывать эти дополнительные функции в рамках системы валовых расчетов без чиповой карты будет затруднительно.

Сразу оговоримся, что предлагаемое решение по повышению эффективности процедур проведения платежа не единственное. Практическое внедрение предложений натолкнется на традиции банковского расчетного бизнеса, на существующие технологические решения и сделанные в них капиталовложения.

При создании розничной платежной системы Банка России необходимо обеспечить ее связь с существующими традиционными карточными системами. Кроме того, следует учитывать, что один из субъектов платежа может быть клиентом традиционных платежных систем, а другой – клиентом ГРКЦ.

Платежная система Банка России очевидно должна сохранить существующие технологии расчетов, когда и плательщик и получатель имеют счета в коммерческих банках. Клиенты традиционных платежных систем будут осуществлять платежи через корреспондентские счета коммерческих банков, открытых в ГРКЦ в рамках

создаваемой системы валовых расчетов в режиме реального времени.

Многие клиенты уже привыкли к карточкам Visa или European и не готовы будут отказаться от их использования. Российская розничная платежная система не сможет конкурировать с международными карточными системами за границей.

Все существующие системы должны сохраняться, конкурировать друг с другом и с платежной системой Банка России, побуждая друг друга к дальнейшему совершенствованию технологий и сервиса. За счет традиционности и имеющихся рыночных позиций традиционные системы смогут конкурировать с новой системой на централизованного ведения текущих счетов клиентов.

Проведение платежей через традиционные системы, несмотря на их высокую степень автоматизации, при сохранении большого количества процедур платежа требует больше времени и больших комиссионных. Клиенты коммерческих банков должны быть предупреждены, что из-за наличия дополнительных звеньев в цепочке процедур проведения платежа им потребуется дополнительное время на ожидание.

Обобщим предложения по совершенствованию и упрощению процедур проведения платежа. Исходя из сделанных ранее выводов о сложной организации традиционных платежных систем и их неспособности существенно сократить количество процедур платежа и издержки на него, а также исходя из удачных примеров решения этих проблем, было предложено осуществить централизацию всех клиентских расчетных счетов в региональных головных расчетно-кассовых центрах Банка России, перевести их туда из коммерческих банков и работать с ними преимущественно через средства дистанционного доступа.

В рамках дистанционного обслуживания можно передавать платежные инструкции и получать выписки с проведенными платежами, что составляет до 95% всех случаев общения с банком. Оставшиеся 5% случаев (открытие счета, получение устройства дистанционного доступа и его сервисное обслуживание, разрешение конфликтных ситуаций, проведение сложных расчетов) требуют традиционного физического общения с банком.

Операции, требующие традиционного физического обслуживания, было предложено оставить за коммерческими банками. Возникла проблема сочетания централизации счетов и децент-

рализации традиционного обслуживания. Решение этой проблемы заимствовано из организации дилерской сети операторов мобильной связи. Учитывались организация эмиссии пластиковых карт, эмбоссируемых централизованно, но передаваемых клиентам децентрализованно; операционно-кассовых центров Банка России, создаваемых в рамках первого этапа внедрения системы валовых расчетов; взаимодействия региональных офисов и пунктов обслуживания клиентов системы Western Union.

Для сочетания централизации счетов и традиционного обслуживания была предложена следующая схема. Клиент приходит в любой удобный банковский офис любого банка. Операционист банка формирует досье клиента, подключается к сайту регионального ГРКЦ, формирует уникальный номер клиентского счета и «связывает» его с досье клиента. ГРКЦ высылает банку устройство дистанционного доступа с «защитами» реквизитами счета и паролями доступа. Операционист банка выдает это устройство клиенту, обучает его навыкам работы. При непосредственном платеже инструкции клиента представляются через средства дистанционного доступа напрямую в ГРКЦ минуя коммерческие банки.

Централизация клиентских счетов на уровне региональных ГРКЦ была признана достаточной в контексте преобладания внутрирегиональных расчетов. По данным Банка России, межрегиональные платежи занимают не более 8% всех платежей. В категории «затраты – результат» издержки организации проведения межрегиональных платежей за 1 мин были признаны чрезмерными.

Проведение межрегионального платежа через три подразделения Банка России и исключение коммерческих банков создадут предпосылки для использования единой автоматизированной системы. Как показывает практика работы ряда многофилиальных коммерческих банков, в рамках единой автоматизированной системы возможно проводить межрегиональные платежи за 5–10 мин.

Необходимость кардинального сокращения количества участников и числа процедур в оптовых межбанковских системах и приведенное выше решение этой проблемы еще более актуальны для карточных систем. Для упрощения процедур карточного платежа предлагается, как это сделано в примерах быстрого эффективного проведения карточных платежей в рамках одной кредитной организации, объединить авторизацию, процессинг и собственно проведение платежа.

Объединение трех стадий карточного платежа предполагает проведение розничных платежей через наиболее современные оптовые межбанковские системы и централизацию текущих счетов физических лиц в региональных ГРКЦ Банка России, так же как и текущих счетов предприятий. Необходимо подключать средства приема карт, например POS-терминал или банкомат, минуя процессинг коммерческих банков, напрямую к операционной системе регионального ГРКЦ Банка России, как это предложено делать с организацией централизованного обслуживания корпоративных клиентов через интернет-банк и телебанк.

Предложение по фактическому переводу крупных карточных транзакций в платежные системы валовых расчетов не должно привести к отказу от карт. Новое наполнение карточного бизнеса обеспечит массовое внедрение чиповых карт, проведение с их помощью микроплатежей в режиме off-line, а также их дополнительные сервисные возможности.

Кардинальное упрощение процедуры проведения платежа за счет централизации клиентских текущих счетов в региональных ГРКЦ позволит значительно снизить издержки проведения платежей и сократить время до 1 мин. Проведение платежей за 1 мин сделает безналичные расчеты в представлении большой массы клиентов конкурентоспособными по сравнению с наличными расчетами и создаст основу для их существенного расширения.

## **4.2. Разработка условий для массовой дистанционной работы с банком**

В параграфе 1.4 было указано на ошибочное представление об издержках безналичного платежа только на уровне межбанковских процедур. Необходимость взаимодействия с банками увеличивает в представлении клиента время проведения безналичного платежа, особенно в сравнении с наличными расчетами, которые совершаются в любом удобном месте простой передачей денег.

Множество обычных клиентов будет по-прежнему предпочитать наличные расчеты, если на взаимодействие с банком потребуются часы, как при традиционном обслуживании, даже если платежные системы будут проводить межбанковские расчеты в реальном времени. Требование быстрого проведения платежа должно распространяться также на процедуры взаимодействия банк-клиент.

В параграфе 2.2 были проанализированы возможности и определены перспективы использования различных средств дистанционного доступа к банковскому счету. Для передачи межбанковской корреспонденции в обслуживании крупных предприятий, очевидно, по-прежнему будут использовать системы банк-клиент, как наиболее функциональные и защищенные. Дистанционная работа клиентов с небольшим оборотом и количеством платежей будет строиться через интернет, поскольку в категориях «цена», «функциональность» и «безопасность» он наиболее перспективен для массового профессионального пользователя.

Массовый клиент, не обладающий компьютерной грамотностью, с небольшим количеством платежей и средним достатком вместо сложных средств дистанционного доступа будет использовать пластиковую карту и мобильный телефон. Эти средства просты в использовании, относительно дешевы, уже получают повсеместное распространение. Для массового клиента наибольшие перспективы у мобильного телефона, поскольку он сочетает в себе простейшие дисплей, клавиатуру и микропроцессор, линию связи и простейшие средства защиты от несанкционированного использования.

В параграфе 3.3 был проведен анализ доступности различных средств дистанционного доступа для обычных клиентов российских банков, массовости их использования. Результаты анализа подтвердили, что только единицы из российских коммерческих банков предоставляют своим клиентам возможность дистанционной работы через интернет или мобильный телефон. На начальном этапе работы с этими средствами дистанционного доступа необходимо посещение банковского офиса, а некоторые банки предусматривают еще и выезд специалиста в офис клиента. За работу с этими средствами банки берут от 10 до 20 долл. в месяц, что в сочетании с необходимостью посещения банка для большинства средних клиентов неприемлемо. Поэтому для полноценной работы с банком в нашей стране интернетом и мобильным телефоном практически не пользуются.

Вместе с тем были приведены примеры тех немногих банков, которые уже много лет предоставляют услуги дистанционного доступа через интернет и за это время перевели на дистанционное обслуживание подавляющее большинство клиентов. Примеры доказывают возможность массового использования средств дистанционного доступа.

Карточные платежные системы, в отличие от оптовых межбанковских систем, уже много лет работают в режиме подавляющего, массового использования средств дистанционного доступа. Ключом к банковскому счету является пластиковая карта всего за 5 долл. в год, что минимум в 20 раз дешевле, чем интернет-банк или телебанк. Банкоматы и POS-терминалы в экономически развитых странах и в крупных российских городах размещаются во многих местах. Они достаточно доступны и функциональны для клиентов, чтобы способствовать опережающему росту карточных расчетов в сравнении с межбанковскими.

В параграфе 2.4 был проведен анализ доходов и издержек основных блоков расчетно-кассовых операций. Результаты анализа показали, что прямые комиссионные доходы покрывают только 73% издержек. Остальная часть издержек, а также прибыль образуются за счет косвенных процентных доходов. Один счет малого предприятия приносит коммерческим банкам убыток в размере 200 долл. в год. Этот убыток покрывается прибылью от ведения счетов крупных предприятий.

Несоответствие издержек и доходов от обслуживания различных предприятий усугубляется фактором активного использования крупными предприятиями средств дистанционного доступа и не использования этих средств множеством малых предприятий.

Был сделан вывод, что традиционное расчетное обслуживание малых предприятий через сеть дополнительных офисов необходимо заменять массовым использованием средств дистанционного доступа, заимствованием элементов практики работы с карточными счетами. Иначе расширение безналичных расчетов принесет банкам еще больше убытков и будет для них экономически не целесообразным.

В параграфе 4.1 было выработано предложение по централизации текущих счетов клиентов в региональных ГРКЦ Банка России для упрощения процедуры платежа и сокращения его времени до 1 мин. Была доказана возможность использования данной схемы проведения платежа, ее выгодность для коммерческих банков. Вместе с тем было указано, что залогом использования предложенной схемы будет полный перевод взаимодействия со всеми клиентами на электронные технологии с использованием средств дистанционного доступа к банковскому счету.

Для того чтобы разобраться в *противоречии между перспективами использования средств дистанционного доступа*, таких,

как интернет и мобильный телефон, *и недостаточной активностью российских банков по массовому внедрению этих средств*, представим спектр мнений специалистов ряда банков, успешно внедривших в последние годы эти средства дистанционного доступа, о факторах, сдерживающих процессы внедрения.

Для начала приведем еще один немаловажный фактор в пользу активизации российских банков на этом поприще. Внедрение современных средств дистанционной работы с банковским счетом активизировало деятельность офшорных банков на российском рынке, например латвийского Парекс-банка. Несмотря на относительную удаленность от массового российского клиента, латвийский банк успешно конкурирует с российскими банками в обслуживании отдельных категорий крупных предприятий и состоятельных граждан. Его основным конкурентным преимуществом являются офшорный статус и способность обслуживать денежный оборот офшорных компаний, а не уникальные расчетные технологии. Технологии у него обычные, на уровне ведущих российских банков. Внимания заслуживает сам факт конкурентоспособного расчетного обслуживания российских клиентов банком другой страны.

Массовое внедрение электронных средств дистанционной работы с банковским счетом приблизит крупнейшие западные банки к российским клиентам, а также кардинально снизит комиссии этих банков. Тогда не останется ни экономических, ни технологических препятствий к массовому расчетному обслуживанию российских клиентов зарубежными банками, минуя российские банки и Банк России.

Озабоченность потенциально высокой активностью западных банков разделяют в Росбанке. Вице-президент Росбанка О. Туманов в интервью интернет-изданию «Полит.гу» сказал, что сейчас ведущие мировые банки инвестируют сотни миллионов долларов в развитие глобальной Интернет-структуры; международные банки вполне могут сделать (и уже делают) русскоязычные страницы, и тогда уже ничто не помешает российским гражданам открывать счета за рубежом.

Наиболее часто в качестве основного препятствия массовому дистанционному обслуживанию указывают на необходимость традиционного посещения офиса банка для открытия счета, на необходимость представления юридических документов на бумажном носителе и заключения традиционным способом договора счета и договора исполь-



зования интернет-банка. Эти действия становятся особенно критическими при обслуживании клиентов других регионов, где у банка нет представительств или филиалов.

В ответ на это мнение следует указать, что успешно внедривший дистанционное обслуживание Парекс-банк также не предоставляет возможность автоматического открытия счета и работает на этапе привлечения клиента через московское или питерское представительство. В экономически развитых странах полностью виртуальных банков насчитывается единицы, и они ориентируются в основном на обслуживание небольших платежей. В карточных системах, успешно обслуживающих клиентов через средства дистанционного доступа, первоначальный визит в банк сохраняется и не является препятствием для стремительного роста этого бизнеса в нашей стране. Для крупного клиента в целях безопасности и однозначной идентификации его операций визит в банк для открытия счета и организации его дистанционного обслуживания останется обязательным.

Ряд специалистов указывают на ограничение экономического эффекта интернет-банка требованиями нормативных документов Банка России по формированию «сшивов» документов дня. Так, начальник отдела коммерческого банка «Судостроительный» Е. Грачева считает: «Мы вынуждены все процессы, которые совершаются в электронном виде, дублировать бумажными документами, элементарно распечатывать их и хранить»<sup>1</sup>.

В настоящее время эта проблема наиболее важная, поскольку, во-первых, без ее решения интернет-банк остается продвинутой версией системы «банк-клиент», а во-вторых, нельзя полностью отказаться от банковского офиса, где находятся операционисты и архивы. Решение этой проблемы возможно скорее эволюционным путем, на основе накопления знаний и опыта работы с электронными первичными документами и архивами со стороны проверяющих сотрудников Банка России, аудиторов и собственно сотрудников коммерческих банков. Без этого революционные нормативные документы Банка России лишь внесут путаницу и еще больше увеличат издержки банков.

В периодических изданиях ведется достаточно оживленная дискуссия об ущербности российского законодательства в части электронной цифровой подписи, более того, многие прямо указывают на

---

<sup>1</sup> См.: Банковское дело в Москве. – 2001. – № 1.

невозможность развивать электронные расчеты в существующем правовом поле.

С принятием Закона об электронной цифровой подписи утихли споры о невозможности применения электронной цифровой подписи в рамках российского правового поля. Закон хотя и рамочный, но содержит принципиальные конструкции применения этой подписи. Руководители Банка России различного ранга А. Курило, И. Гвоздев, Е. Семина еще до принятия этого закона указывали на положительный опыт применения электронной цифровой подписи в обмене электронными документами Банка России с кредитными организациями и другими клиентами, а также подтверждали достаточность имеющегося правового аппарата для применения данной подписи<sup>1</sup>.

Некоторые специалисты в качестве фактора, тормозящего массовое внедрение интернет-банка, называют чрезмерно большие затраты на покупку и внедрение соответствующих систем, невозможность окупить капиталовложения за счет тех минимальных тарифов, которые банки устанавливают за пользование этими системами.

Опрос специалистов в области информационных технологий ряда банков, проведенный электронным журналом «Интернет и инвестиции» показал, что затраты на внедрение интернет-банка могут составлять от 500–600 тыс. долл. для небольшого банка, когда он покупает «железо» и готовое программное решение, до 3 млн долл. для крупного банка, желающего получить индивидуальное решение.

Л. Штутман из АКБ «ЮГРА» в интервью этому же изданию отметил, что прямые доходы от интернет-банка (абонентская плата и плата за подключение к системе) составляют 3000–4000 долл. в месяц. К. Богданов из АКБ «Менатеп СПб» говорит, что в ближайшие два-три года, пока через интернет с банками не будет работать хотя бы 10–15% населения, интернет-проекты не будут окупаться от прямой эксплуатации. О.Туманов из Росбанка рассматривает интернет-проект своего банка как инфраструктурный, проект будущего, который пока не предполагается выводить на самоокупаемость.

Как видим, специалисты в области банковских технологий в один голос указывают на убыточность существующих интернет-проектов

---

<sup>1</sup> См.: Банковское дело в Москве. – 2001. – № 1.

банков. Операционные доходы от интернет-банкинга не смогут не только окупить несколько миллионов долларов, вложенных в создание и внедрение этой системы, но и покрыть текущие издержки на функционирование этих проектов.

Специалисты, чье мнение представлено выше, не рассматривают интернет-банк как самодостаточный самоокупаемый проект. Необходимо изменить угол зрения на окупаемость интернет-банка, взглянуть на него комплексно, с учетом экономии на издержках банка по содержанию сети дополнительных офисов и филиалов. При таком взгляде ситуация с доходностью и окупаемостью получается иной.

Затраты на внедрение интернет-банка будут сопоставимы со стоимостью открытия с нуля двух-трех полноценных дополнительных офисов в Москве или иногородних филиалов крупного банка. Очевидно, что эффект от расширения клиентской базы при внедрении качественного интернет-банка будет значительно больше, чем при открытии нескольких новых дополнительных офисов или филиалов.

При обслуживании клиентов через интернет себестоимость каждой операции при правильной организации дела снижается невероятно, немыслимо, отмечает О. Туманов из Росбанка. Поэтому если рассматривать интернет-проекты сквозь призму экономии общих издержек банков, расширения состава и географии обслуживаемых клиентов, то эти проекты для банков однозначно интересны и выгодны.

Следующей по частоте упоминания причиной недостаточного распространения интернет-банка и телебанка является общее небольшое количество постоянных пользователей интернетом и мобильным телефоном, психологическая неготовность массового клиента к использованию этих средств дистанционного доступа. Такая причина будет актуальной, если ориентировать данные средства дистанционного обслуживания на физических лиц со средним или небольшим достатком. Даже в Германии большинство физических лиц по-прежнему предпочитают традиционное банковское обслуживание, и только молодежь и люди творческих специальностей используют для работы с банком интернет или мобильный телефон.

Банковское дистанционное обслуживание через мобильный телефон или интернет ориентируется на малые предприятия, предпринимателей и состоятельных граждан, достаточно часто совершаю-

щих платежи и готовых платить за свое удобство дополнительные комиссии. Количество абонентов мобильной связи приближается в нашей стране к 10 млн, количество постоянных пользователей интернетом не намного меньше. Эти средства коммуникации получили повсеместное распространение не только в Москве, но и в большинстве других крупных городов. Количество пользователей данными средствами в несколько раз превышает число работающих счетов предприятий и количество состоятельных граждан.

При массовом переходе на интернет-банк необходим серьезный реинжиниринг многих бизнес-процессов банка. Вместо крупных дополнительных офисов и филиалов появляются мини-отделения и операционные кассы. Их руководители вынуждены переквалифицироваться в клиентских менеджеров или программистов, поскольку большая часть текущей работы будет выполняться автоматически. При этом значительному количеству операционистов и кассиров придется переучиваться.

Специалисты ведущих компаний по производству автоматизированных банковских систем в кулуарных беседах называют именно человеческий фактор в качестве основной причины медленного внедрения информационных новаций в банковском расчетно-кассовом бизнесе.

Не отрицая важности представленных факторов и мнений и не претендуя на уникальность и всеобъемлемость, сформулируем некоторые другие проблемы, препятствующие массовому использованию средств дистанционного доступа и безналичных расчетов, а также определим их решение.

Напомним основные способы формирования и представления в банк платежных документов в различных системах, которые были проанализированы в параграфе 2.1. Сравним **формирование слипа в карточных системах и платежного поручения по формату Банка России**. Для этого рассмотрим данные документы **с точки зрения способности обычного неподготовленного клиента** сделать это быстро и просто.

В карточных системах проводится существенная подготовительная работа, в рамках которой реквизиты плательщика записываются на карту, а реквизиты получателя – в программу POS-терминала. При непосредственном формировании слипа кассир магазина проводит карточкой по POS-терминалу, и реквизиты плательщика автоматически

считываются в компьютер POS-терминала. Программа POS-терминала добавит в электронный образ слипа реквизиты магазина и уникальные реквизиты карточной транзакции. Кассир также должен ввести сумму платежа. Затем практически полностью сформированный автоматически слип распечатывается и передается на подпись плательщику. Непрофессиональному владельцу карты необходимо только поставить акцепт в виде собственноручной подписи или пин-кода на клавиатуре, подсоединенной к POS-терминалу. В дальнейшем программа POS-терминала автоматически перешлет электронный образ в процессинг.

Формирование платежного поручения по стандартам Банка России потребует от плательщика внесения через клавиатуру и экран компьютера множества реквизитов вручную. Необходимо будет внести около 20 цифровых и буквенных реквизитов. Обычный неподготовленный пользователь не имеет никаких справочников реквизитов, чтобы проверить правильность заполнения платежного поручения. Только профессиональные бухгалтерские программы позволяют предварительно сформировать справочники реквизитов, чтобы затем их автоматически подставлять в новое платежное поручение. Работа с программами бухгалтерского учета, очевидно, требует профессиональных навыков, отсутствующих у подавляющего большинства обычных клиентов банков.

Несмотря на некоторый уровень автоматизации заполнения платежного поручения, достигаемый с помощью бухгалтерских программ, сформировать платежное поручение по стандартам Банка России значительно сложнее, чем слип на POS-терминале, особенно для неподготовленного пользователя. Сложность заполнения и избыточное количество реквизитов платежного поручения по стандартам Банка России являются, на взгляд автора, одной из существенных причин отсутствия массового использования средств дистанционной работы с банковским счетом и безналичных расчетов вообще.

Ранее было определено, что наибольшие перспективы использования в качестве средства дистанционного доступа к банковскому счету имеются у мобильного телефона. Даже беглого представления процедуры формирования платежного поручения по стандартам Банка России достаточно, чтобы доказать невозможность сформировать этот документ быстро и просто на мобильном телефоне.

В качестве аналогии простого и доступного способа формирования платежных инструкций на мобильном телефоне представим процедуру активации prepaid-карты операторов мобильной или

междугородней связи. При междугороднем звонке с помощью предоплаченной карты необходимо набрать телефон оператора связи, выбрать из предложенного меню одно из стандартных действий, активировать карту, введя ее номер, набрать код города и номер вашего абонента.

Как видим, достаточно много действий, и их совершение уже не вызывает у клиентов отторжения или больших сложностей, что доказывает возможность подачи через мобильный телефон сложных инструкций. Однако реквизитов платежного поручения по стандартам Банка России больше и их набор сложнее, чем активация предоплаченной карты. Это говорит в пользу необходимости существенного упрощения этих реквизитов до уровня предоплаченных карт.

Мобильный телефон, как и POS-терминал, обладает небольшим компьютером и памятью. Смоделируем сценарий формирования платежного поручения с помощью мобильного телефона. В меню мобильного телефона внесена функция коммуникации с банком, активируемая простым нажатием одной-двух клавиш. В телефон, по аналогии со списком последних звонков или записной книжкой, также введены реквизиты основных контрагентов или типовых платежей. Реквизиты могут вноситься в телефон с его клавиатуры, вызываться из числа последних платежей или подгружаться с обычного компьютера клиента или банка.

Клиент выбирает реквизиты получателя, вводит сумму платежа и дополнительное подтверждение пин-кода, нажимает клавишу передачи платежной инструкции. Телефон автоматически отзванивает в банк и посылает туда сформированную платежную инструкцию. Через несколько секунд платежная система пришлет плательщику и его контрагенту SMS-сообщение о проведении платежа.

Несмотря на возможность вызова реквизитов платежа из памяти телефона, остается необходимость их проверки перед акцептом и отправкой. При этом потребуются набрать реквизиты новых платежей, отсутствующие в «записной книжке» мобильного телефона. Несмотря на схожие возможности компьютеров мобильного телефона и POS-терминала по хранению в памяти платежных реквизитов, проблема сложности реквизитов платежа по стандартам Банка России не уменьшается, состав реквизитов требует существенного упрощения. Аналогичные сложности будут возникать у неподготовленного клиента при работе с обычным компьюте-

ра через интернет. Представим *несколько предложений по упрощению реквизитов платежного поручения по стандартам Банка России.*

В настоящее время в платежном поручении указывают наименование банка, БИК банка, номер корреспондентского счета банка, место нахождения корреспондентского счета. Данное число реквизитов используется для традиционного визуального контроля их правильности, когда операционист банка сравнивает цифровые реквизиты и буквенные наименования. Непосредственное проведение платежа в рамках операционных систем коммерческих банков и Банка России осуществляется исключительно по цифровым реквизитам, буквенные реквизиты не используются. В средствах дистанционного доступа контроль правильности реквизитов будет проводиться автоматически, и это создает предпосылки их упрощения. Предлагается оставить только один цифровой реквизит банка.

В России насчитывается около 1400 банков, число региональных ГРКЦ Банка России, даже если они будут расположены в каждой области, не превысит 100. Предлагается в номере банковского корреспондентского счета указывать, как это делается сейчас, номер банковской лицензии и код региона, в котором расположен ГРКЦ. На филиалы, помимо номера лицензии и кода региона, дополнительные цифры не требуются, поскольку сейчас в регионе может быть только один филиал, который будет удостоверен кодом региона ГРКЦ Банка России. В каждом регионе один банк может иметь несколько дополнительных офисов. В одном регионе даже у Сбербанка России имеется не больше тысячи отделений.

Таким образом, в рамках предложения по упрощению реквизитов платежа для однозначной идентификации банка, его филиала или дополнительного офиса потребуются: четыре цифры номера лицензии, две цифры кода региона, три цифры номера дополнительного офиса банка – всего девять цифр вместо существующих нескольких реквизитов с большим количеством цифр и букв.

С учетом предложения о централизации текущих счетов клиентов в региональных ГРКЦ Банка России (см. параграф 4.1), на идентификацию банковского учреждения потребуется всего две цифры кода региона. Остальные цифры будут нулями, однозначно указывающими на централизованное ведение счета. Группу цифр банка и его дополнительного офиса можно сохранить для клиента, чтобы он и его контрагенты знали, куда обращаться для проведения сложных расче-

тов и других операций, требующих традиционного физического посещения банка.

В существующем номере корреспондентского счета банка также содержатся цифры некоторых стандартных бухгалтерских реквизитов. Это группа цифр номера счета из плана счетов бухгалтерского учета, указывающих, что определенная группа цифр обозначает номер корреспондентского счета банка или группа цифр соответствует валюте счета. В совокупности это составляет восемь цифр.

Для клиентов не имеют значения особенности бухгалтерского учета банков, большинство платежей будет совершаться в рублях. Соответствующие цифры номера счета можно оставить, но сделать их недоступными для изменения со стороны клиентов. Убрать их с экранной формы платежного поручения или сделать их визуальное присутствие на экране необременительным для клиентов. Например, так, как это делается в стандартных win-приложениях с пунктами меню, недоступными для пользователя, когда эти пункты меню «обгораются» другим цветом шрифта.

При такой технологии кодификации счета можно ограничиться одной группой цифр для точной идентификации банка. Даже не нужно указывать среди обязательных реквизитов буквенное наименование банка. Его можно использовать для дополнительного подтверждения правильности реквизитов. Дополнительное простое нажатие одной клавиши после автоматического выведения на экран наименования банка даст позитивный ответ на правильность ввода реквизитов. Клиент должен иметь возможность при желании активировать или прекращать действие этой функции своего мобильного телефона или компьютера с подключением к интернету.

Буквенное наименование банка будет подгружаться из справочника банков или из памяти мобильного телефона либо компьютера с подключением к интернету. Сейчас подобное решение, как указывалось в параграфе 2.1, существует на компьютерах операционистов и операторов коммерческих банков при вводе реквизитов платежа вручную. Это справочники участников платежной системы Банка России или системы SWIFT. Клиенты менее активно будут использовать дополнительное подтверждение на основе наименований банков из справочников по платежам в рамках централизованной схемы организации платежной системы, поскольку запомнить две цифры кода региона ГРКЦ и правильно внести их в реквизиты платежа достаточно просто.



Предлагается также сократить 20-значный номер расчетного или текущего счета клиента. Сейчас этот номер состоит из номера счета в плане счетов бухгалтерского учета, кода валюты, ключа, номера дополнительного офиса банка и семи свободных цифр уникального номера клиента. Принадлежность счета к конкретному банковскому офису уже указана в девятизначном номере счета банка, и предлагается ее не повторять в номере счета клиента. Код валюты также указан в номере корреспондентского счета банка, и невозможно проводить расчеты в рублях по валютному корреспондентскому счету банка. Остается только заполнить семь цифр уникального номера клиента.

Чтобы клиенту было проще запомнить и заполнить свой уникальный номер в составе платежных реквизитов, предлагается сделать этот номер аналогичным основным реквизитам паспорта или ИНН клиента. Количество цифр в номере и серии паспорта или в ИНН ненамного больше, чем количество цифр, приходящихся на уникальный номер клиента в двадцатизначном номере расчетного счета. Формирование уникального номера клиента на основании его паспортных данных позволит существенно упростить идентификацию клиента в любом офисе банка, а не только в том, где хранится его досье. Операции по своему счету можно будет совершать в любом офисе любого банка или в любом месте приема карт на основании паспорта без предъявления каких-либо дополнительных договоров, устройств дистанционного доступа, карт или введения пин-кодов.

Если пластиковая карта или мобильный телефон потерялись или испортились, то при наличии в номере счета паспортных данных операции по счету можно будет совершить без этих устройств в любом месте приема карт. Операционист банка или кассир супермаркета по предъявленному паспорту легко сможет отыскать счет через терминал дистанционной работы с ГРКЦ Банка России и провести, например, снятие или взнос наличных.

Предлагаемая кодификация счетов позволит оперативно формировать платежные инструкции даже с помощью обычного мобильного телефона, и это будет необременительно. Именно столь простое формирование платежных реквизитов сейчас в первую очередь необходимо в качестве предпосылки для массового использования средств дистанционной работы с банковским счетом.

Рассмотрим подробнее возможности такого средства дистанционного доступа к банковскому счету как POS-терминал, уста-

новленный на кассе супермаркета или банковского пункта обмена валюты.

Как указывалось в параграфе 3.1, в наибольшей степени расширение безналичных расчетов возможно по операциям выплаты заработной платы, а также мелкооптовых покупок потребительских товаров небольшими магазинами у крупных оптовиков или производителей. Анализ количества и достаточности банкоматов в нашей стране (см. параграф 3.3) показал, что в ближайшие несколько лет необходимо расширить «парк» банкоматов в 5–6 раз. Кроме того, было отмечено, что российские банки используют в основном простейшие и наиболее дешевые банкоматы с функциями выдачи наличных. Подавляющее большинство банкоматов российских банков не принимают наличные. Потребность в многофункциональных банкоматах будет достаточно большой, если учитывать перевод на безналичный оборот расчетов между мелкими и крупными торговцами. Многофункциональные банкоматы стоят не 12–15 тыс. долл., как простые, а 50 тыс. долл. и более.

Таким образом, очевидна проблема недостаточного количества банкоматов вообще и сложных банкоматов с функциями приема наличных в частности, решение которой является неременным условием и предпосылкой расширения безналичных расчетов по средним сделкам. *Существенно увеличить количество точек выдачи и приема наличных предлагается за счет касс супермаркетов и банковских пунктов обмена валют, оборудованных POS-терминалами.*

Возможности совмещения кассового аппарата и POS-терминала рассмотрим подробнее. В классических карточных системах через POS-терминал магазина можно не только оплатить покупку товара с помощью карты, но и снять наличные с карточного счета. Большинство крупных магазинов в разумных пределах эту услугу предоставляет и получает за это дополнительные комиссии. По технологии платежа снятие наличных через POS-терминал магазина ничем не отличается от оплаты товара. Разница заключается лишь в том, что вместо товара клиент получает наличные. При снятии наличных через кассу и POS-терминал супермаркета клиент также расписывается на чеке-слипе, магазин посылает слип как требование платежа в платежную систему, которая в свою очередь переводит на счет магазина деньги, как за обычную покупку.

С недавних пор в московских магазинах сети «Седьмой континент» введена дополнительная услуга по пополнению счета абонента мобильной связи «Билайн». Желаящий пополнить счет отдает кассиру наличные, кассир вызывает определенную подпрограмму кассы, заносит в нее номер абонента, чей счет пополняется, и сумму платежа. Через несколько секунд оператор мобильной связи автоматически получает аналог авторизационного сообщения о внесении конкретным абонентом денег в магазине. В конце дня «Седьмой континент» и «Вымпелком» проводят расчеты по внесенным в кассу магазина платежам абонентов общей суммой через платежную систему Банка России. Таким образом, по сути, реализована процедура внесения наличных на счет (пусть небанковский) в режиме реального времени через POS-терминал и кассу магазина.

Аналогичные возможности быстрого взноса наличных на банковский счет предоставляет система Western Union. Эта система позволяет пополнять счет, зарегистрированный в региональном офисе Western Union и внесенный в электронный справочник системы, в режиме реального времени. Желаящий внести наличные посещает любой пункт обслуживания клиентов системы, операционист этого пункта берет наличные, подключается к региональному серверу системы и оформляет перевод на зарегистрированный там счет получателя. Более подробно технологии и процедуры Western Union были освещены в параграфе 2.3.

Обобщим принципиальные схемы организации выдач наличных через POS-терминалы и кассы супермаркетов в традиционных карточных системах, решения по пополнению счетов абонентов «Билайн» через кассы магазинов «Седьмой континент» и технологии быстрых платежей Western Union. Объединим эти три схемы с предложениями по централизации текущих счетов клиентов в региональном ГРКЦ Банка России, упрощению реквизитов платежа и включению в номер счета клиента его паспортных данных или ИНН. Смоделируем процедуру снятия и взноса наличных в централизованной системе ведения счетов с учетом всех приведенных выше примеров и предложений.

Совмещенные кассовые аппараты и POS-терминалы супермаркетов будут подключены к серверу регионального ГРКЦ Банка России в соответствии с предложениями, изложенными в предыдущем параграфе. Чтобы снять с личного счета деньги, клиент в супермаркете предъявляет кассиру паспорт или банковскую карту. Кассир вводит номер и серию паспорта, а также желаемую сумму на-

личных в программу, автоматически формирует электронный образ требования получить возмещение за выдачу наличных и пересылает его в ГРКЦ. Получив требование магазина, ГРКЦ проверяет наличие счета и достаточность его остатка. В случае положительных результатов проверочных процедур он переводит деньги со счета получателя наличных на счет магазина одной простой проводкой, поскольку ГРКЦ сам ведет оба этих счета. В магазин направляется сообщение о проведении платежа. Кассир магазина, получив через несколько секунд сообщение о переводе денег, формирует чек-слип, получает подпись желающего снять наличные и выдает ему эти наличные.

По аналогичной схеме через POS-терминалы и кассы супермаркетов можно вносить наличные на любой счет в ГРКЦ. Кассир получает от клиента наличные, набирает на кассе его паспортные данные и формирует указание ГРКЦ о переводе денег со счета магазина на счет клиента. Если реквизиты этого счета указаны верно и программа ГРКЦ быстро обнаружит его, то ГРКЦ выполняет указание о переводе денег и уведомляет об этом компьютер, установленный в кассе магазина. Кассир распечатывает на кассовой ленте уведомление о зачислении денег на счет клиента.

За выдачу или взнос наличных магазин получит дополнительные комиссии в размере 1–2% суммы наличных. Их величина будет соответствовать комиссии за снятие наличных через банкомат или взнос наличных через кассу банка. У супермаркета большой объем наличной выручки, и если он будет выдавать ее значительную часть другим своим клиентам, то у него уменьшится сумма инкассации и вноса наличных на свой счет. При этом магазин не только не будет нести дополнительные издержки зачисления наличной выручки на свой счет, но и заработает на этом дополнительный доход.

В настоящее время магазинов, оборудованных POS-терминалами, в 5 раз больше, чем банкоматов. Получив возможность зарабатывать дополнительные комиссионные на операциях с наличными, крупные магазины активно оборудуют свои кассы POS-терминалами. Помимо крупных магазинов, POS-терминалы можно установить в 10 тыс. филиалов и дополнительных офисов банков и по крайней мере в стольких же операционных кассах и пунктах обмена валюты.

Число пунктов обмена валюты в нашей стране сейчас значительно больше, чем дополнительных офисов или филиалов банков, и больше, чем банкоматов. За операции с наличными пункты обмена валюты будут получать стандартные комиссии в размере 1%, что потенциально может быть больше, чем существующий доход от валютно-обменных операций.

Через кассы супермаркетов и пунктов обмена валюты, подключенных к региональному ГРКЦ и работающих по предложенной схеме, можно проводить переводы без открытия счета по технологиям систем быстрых переводов, например, аналогично системе Western Union.

Кассовый аппарат, совмещенный с POS-терминалом, стоит около 1000 долл. Поддержанный простой банкомат стоит 12 тыс. долл., а новый – 30 тыс. долл. Цена банкомата с функциями получения наличных доходит до 50 тыс. долл. и больше. Разница цен очевидна.

Из приведенного выше анализа массового использования средств дистанционного доступа можно сделать следующие выводы.

Создание условий для массового дистанционного обслуживания клиентов и конкретные решения в этой области актуальны как для традиционных платежных систем, предложенной системы на основе централизации счетов клиентов в региональных ГРКЦ Банка России, а также в свете возможного дистанционного обслуживания российских клиентов со стороны банков европейских стран.

Анализ таких факторов и мнений о причинах торможения массового использования интернета и мобильного телефона для дистанционного обслуживания клиентов, как законодательные и подзаконные ограничения, большие затраты и отсутствие перспектив окупаемости соответствующих проектов для банков, недостаточное количество пользователей мобильными телефонами и интернетом, с позиций банков, успешно внедривших эти средства дистанционного обслуживания, показал надуманность этих факторов.

Причины, на взгляд автора, кроются в другом. Внедрение интернет-банка и телебанка требует серьезного реинжиниринга банковских процессов. Наибольшая проблема заключается в психологической неготовности к этому не клиентов, а руководителей или сотрудников банков. На это указывает большинство специалистов в области банковских информационных технологий.

С учетом важности представленных факторов и мнений были сформулированы некоторые другие проблемы, препятствующие массовому использованию средств дистанционного доступа, а также определены их решения.

Для подавляющего большинства обычных клиентов (не из числа профессиональных бухгалтеров) актуальна проблема сложности реквизитов платежного поручения, составленного по стандартам Банка России. В связи с этим было предложено упростить реквизиты.

Было предложено заменить существующие в стандартном платежном поручении несколько реквизитов с большим количеством букв и цифр одним простым из девяти цифр. Кроме того, было предложено сделать номер счета клиента аналогичным основным реквизитам паспорта или ИНН клиента.

Это позволит существенно упростить запоминание и заполнение реквизитов счета клиентом, идентификацию клиента в любом офисе банка, а не только в том, где хранится его досье. Это позволит проводить операции по своему счету в любом офисе любого банка или в любом месте приема карт на основании паспорта без предъявления каких-либо дополнительных договоров, устройств дистанционного доступа, карт или введения пин-кодов.

В рамках предложений по упрощению платежных реквизитов клиенту необходимо будет набирать девять цифр кода банка плюс десять цифр номера и серии паспорта и восемь «обязательных» цифр номера счета из плана счетов бухгалтерского учета и кода валюты. Ввод такого количества цифр вручную так же необременителен и привычен, как активация предоплаченной карты операторов мобильной или междугородной связи или карт оплаты услуг интернет-провайдеров.

Второй важной проблемой, на взгляд автора, является недостаток банкоматов вообще и сложных банкоматов с функциями приема наличных в частности. Решение этой проблемы является неременным условием и предпосылкой расширения безналичных расчетов по средним сделкам, обособленно для массового клиента со средним или небольшим достатком.

Было предложено существенно увеличить количество пунктов выдачи и приема наличных за счет касс супермаркетов и банковских пунктов обмена валют, оборудованных POS-терминалами. При

этом учитывались организация выдач наличных через POS-терминалы и кассы супермаркетов в традиционных карточных системах, решения по пополнению счетов абонентов «Билайн» через кассы магазинов «Седьмой континент» и технологии быстрых платежей Western Union, а также предложения по централизации текущих счетов клиентов в региональном ГРКЦ Банка России и по упрощению реквизитов платежа, включению в номер счета клиента его паспортных данных или ИНН.

Процедуру снятия и вноса наличных можно кратко представить следующим образом. Через POS-терминалы и кассы супермаркетов можно вносить наличные на любой счет в ГРКЦ. Кассир получает от клиента наличные, набирает на кассе его паспортные данные и формирует указание ГРКЦ о переводе денег со счета магазина на счет клиента. Если реквизиты этого счета указаны верно и программа ГРКЦ быстро обнаружит его, то ГРКЦ выполняет указание о переводе денег и уведомляет об этом компьютер, установленный в кассе магазина. Кассир распечатывает на кассовой ленте уведомление о зачислении денег на счет клиента.

Если наладить операции выдачи и вноса наличных через кассы супермаркетов и пунктов обмена валюты, то можно за короткое время и без больших капиталовложений существенно увеличить количество пунктов выдачи и приема наличных взамен недостающих сейчас банкоматов.

### **4.3. Дополнительные услуги платежных систем как новое направление их развития**

Сравнительный анализ издержек наличного и безналичного платежа, проведенный в параграфе 1.4 и подкрепленный данными об издержках платежа в различных платежных системах (см. параграф 3.3), показал, что безналичные расчеты по средним суммам предоставляют для населения и субъектов малого бизнеса меньше удобств и требуют больше времени, чем наличные. При существующих электронных технологиях платежные системы пока не способны сделать безналичные расчеты такими же простыми и быстрыми, как наличные расчеты между физическими лицами. Необходимо поиск способов компенсации массовому клиенту больших издержек при безналичных расчетах, а также дополнительных возможностей платежных систем.

Клиенты охотнее будут переходить на безналичные расчеты, если пусть и за несколько большие издержки им предоставят возможность работать в реальном времени на фондовых и денежных рынках. Клиентам по упрощенной процедуре будут санкционировать и автоматически предоставлять кредиты. Клиентов освободят от части бухгалтерских процедур, будут способствовать реализации задач электронной коммерции. В параграфе 2.4 были представлены примеры дополнительных возможностей платежных систем.

Самой первой дополнительной услугой платежных систем, прежде всего карточных, было и остается потребительское кредитование. Само появление пластиковых карт обязано кредитованию покупок или услуг, и только позднее карты стали инструментами безналичных расчетов.

Были представлены примеры проведения операций на фондовых и денежных рынках с терминалов оптовых платежных систем. Представлена Концепция системы валовых расчетов Банка России, возможности системы SWIFT по передаче неплатежной корреспонденции, возможности системы расчетов Национального Банка Украины и ряда американских систем.

Средства электронного межбанковского обмена систем Банка России и SWIFT также предлагают своим участникам возможность передачи разнообразных документов на электронном носителе помимо передачи стандартных платежных сообщений.

Представлены примеры интеграции систем дистанционного доступа к банковскому счету и бухгалтерских программ предприятий, обеспечивающей автоматизацию ряда учетных процедур на предприятиях. В частности, автоматическую «разноску» платежей по учетным регистрам практикует «Пивоваренная компания “Балтика”» или московские предприятия коммунального хозяйства.

В качестве примера дополнительных возможностей платежных систем по автоматизации ряда бухгалтерских процедур также представлена пластиковая карта МДМ-банк – Седьмой континент – Visa Electron. Еще большего по автоматизации учетных процедур можно достигнуть, если использовать чиповые карты. С их помощью можно организовать контроль доступа и учет рабочего времени, единый идентификатор для жителей. Можно организовать лоялти-программы привлечения и «привязывания» постоянных клиентов, организовать бюджетные выплаты, оплату коммунальных платежей, услуг



общественного транспорта, штрафов ГАИ. На ней можно разместить электронный страховой полис.

Платежные системы электронных денег, например CyberCheck компании CyberPlat, предлагают клиентам решения в области электронной коммерции с еще большей степенью автоматизации бизнес-процессов и бухгалтерского учета. Система WebMoney Transfer представляет физическим лицам удобную программу автоматического учета личных расходов.

Представленные примеры овердрафтного кредитования клиентов, передаче электронных документов по сделкам на финансовых рынках, передаче другой разнообразной корреспонденции, автоматизации учета расчетов на основе средств дистанционного доступа и чиповых карт не ограничивают дополнительные возможности платежных систем.

Ожидается разработка других дополнительных услуг на основе технологий проведения платежа, и этому платежные системы будут уделять первостепенное значение. Наличные системы объективно менее способны на реализацию дополнительных услуг без существенного увеличения своих комиссий.

На основе приведенных выше примеров и с учетом их доработки, выработаем новые дополнительные услуги платежных систем, которые будут учитывать предложения по централизации текущих счетов клиентов в региональных ГРКЦ Банка России и расширению возможностей дистанционного доступа к банковскому счету.

Первое предложение заключается в детализации и **расширении возможностей платежных систем по обеспечению сделок на фондовом и денежном рынках**. Как указывалось выше, основные оптовые межбанковские платежные системы либо предоставляют, либо планируют предоставлять своим участникам возможности совершать сделки на фондовом и денежном рынках и обмениваться соответствующими электронными документами.

Оптовые межбанковские системы ориентированы на оказание услуг именно банкам за достаточно большие комиссионные. Поскольку межбанковские сделки обычно заключаются на очень большие суммы, для банков необременительно платить по 10 долл. и более за передачу документов по каждой сделке. В расширении безналичных расчетов и оказании дополнительных услуг платежные системы ориентируются на розничного клиента (малое предприятие, предпринимателей или состоятельных граждан). Такие клиенты совершают не-

большие сделки на фондовом и денежном рынках, для них комиссии в размере 10 долл. и более будут слишком высоки.

В экономически развитых странах активно развивается интернет-трейдинг. Именно он обеспечивает полную автоматизацию оформления и проведения сделок, не требует содержания больших офисов и многочисленного персонала специалистов, позволяет обслуживать почти неограниченное количество клиентов и совершать множество сделок.

Исходя из всего изложенного он становится основой современного фондового рынка. В нашей стране через сеть организованы торги на ММВБ для профессиональных участников рынка, начинается предоставление услуг интернет-трейдинга для частных лиц.

Для начала работы в системах интернет-трейдинга требуется физический визит потенциального клиента для заключения договора, подключения к системе через средство дистанционного доступа и обучения первоначальным навыкам работы, как это делается при открытии банковского счета. Однако организаторы торгов, в отличие от коммерческих банков, не располагают широкой сетью филиалов и дополнительных офисов. Возникает проблема неспособности нескольких крупных организаторов торгов самостоятельно охватить огромную «аудиторию» небольших клиентов.

Коммерческие банки обладают рядом преимуществ в распространении интернет-трейдинга. У них большое число дополнительных офисов и филиалов, через которые они могут распространять средства дистанционного доступа и обеспечивать их сервисное обслуживание. Банки более интересны в качестве андеррайтеров, поскольку могут выкупать часть эмитируемых бумаг за счет собственных средств. Этим они также подтверждают в глазах клиентов свои рекомендации по структурированию инвестиционных портфелей. Вкладчики, решившие переориентироваться на фондовый рынок, скорее всего будут это делать через свой банк. В результате этого банки могут стать крупнейшими поставщиками клиентов и получают дополнительную возможность кредитовать своих клиентов на операции на фондовом рынке под залог ценных бумаг.

В качестве средств дистанционного доступа к торговой системе можно использовать средства доступа к банковскому счету. При первоначальной выдаче такого средства, например настройки мобильного

телефона, в него сразу может быть установлен программный модуль интернет-трейдинга. Это позволит избежать отдельной регистрации клиента у организатора торгов с физическим посещением его офиса. ГРКЦ Банка России будет автоматически подтверждать электронную цифровую подпись клиента при его первичном регистрационном сеансе работы в торговой системе.

Возможны различные распределения обязанностей при автоматической обработке сделок между платежными системами и организаторами торгов на фондовых и денежных рынках. Клиент же должен получать их услуги через объединенный интерфейс, посредством которого он будет совершать сделки, а системы будут автоматически их учитывать по денежным счетам и счетам депо.

Распространение интернет-трейдинга несколько уменьшит депозитную базу банков. Крупные вкладчики со временем предпочтут прямые инвестиции на фондовом рынке. У банков останутся вкладчики со средними или небольшими вкладами. Однако, если банки не будут заниматься распространением интернет-трейдинга, то за них это сделают брокерские компании или кто-то еще.

Развитие дополнительных услуг платежных систем во многом будет определяться перспективами электронной коммерции. Пока интернет выполняет в основном роль «профессиональной» доски объявлений. Потенциальный покупатель выбирает продавца через интернет и затем посещает его традиционным образом, чтобы заключить сделку. В лучшем случае товар доставят ему на дом и деньги возьмут наличными при доставке, либо служба доставки оборудуется POS-терминалом с мобильным телефоном, и покупатель сможет оплатить товар с помощью карты. В интернете практически не совершается сделок, неотъемлемым атрибутом которых является осуществление платежа через интернет-сайт не отходя от компьютера.

В электронной коммерции необходимо четко идентифицировать контрагента – его электронную подпись на коммерческом предложении (инвойсе или счете-фактуре). Идентификация электронной подписи контрагента обычно проводится при первом контакте непосредственно в офисе продавца, если коммерческие отношения ожидаются длительными.

При установлении разовых отношений электронная цифровая подпись подтверждается в специализированном сертификационном центре, где заранее сформированы все клиентские досье. В

нашей стране пока нет сети сертификационных центров, быть может они будут созданы на базе территориальных подразделений ФАПСИ, но проще это было бы сделать через Банк России.

Для уменьшения издержек платежа ранее предлагались централизация клиентских счетов в региональных ГРКЦ Банка России и массовая работа с этими счетами через средства дистанционного доступа. Все клиенты Банка России при открытии счета будут получать средства дистанционного доступа с алгоритмами и электронной цифровой подписью. При проведении каждого платежа ***Банк России будет выполнять фактически функции сертификационных центров по подтверждению электронной цифровой подписи своих клиентов.***

Реализуется следующий сценарий оформления сделки. Каждый торговец имеет сайт, где можно сформировать заказ в виде стандартного счета-фактуры. В процессе электронного документооборота торговец использует имеющиеся у него средства дистанционного доступа к счету в ГРКЦ Банка России. Покупатель для совершения сделки также будет использовать компьютер или мобильный телефон с возможностью выхода через интернет на сайт регионального ГРКЦ Банка России.

Покупатель посещает сайт торговца и формирует корзину заказов. Программа торговца автоматически формирует счет-фактуру и требование платежа. Используя средства дистанционного доступа к счету в ГРКЦ Банка России, торговец подписывает сформированные документы своей ЭЦП и пересылает их на акцепт покупателю. Покупатель акцептует счет и платежное требование. Счет и платежное требование со своим акцептом покупатель направляет на исполнение в ГРКЦ Банка России.

При поступлении счета и платежного требования в ГРКЦ Банка России там проверяют целостность сообщения и подлинность ЭЦП покупателя и продавца. После успешного контроля и наличия средств на счете покупателя ГРКЦ Банка России проводит платеж и высылает участникам расчетов выписки по их счетам. Поскольку счета и продавца, и покупателя открыты в Банке России, он без проблем быстро переведет деньги. Если ЭЦП не прошла контроль или на счете плательщика нет необходимой суммы денег, то соответствующее сообщение также посылается в адрес участников сделки.

В результате действий по указанному сценарию участники сделки получают возможность не только провести расчеты, но и

смогут обратиться к независимой организации и получить счет-фактуру по каждой сделке за подписью обоих участников. Счет-фактура из электронного архива ГРКЦ Банка России, составленный по стандартной форме и алгоритму, будет надлежащим основанием для разрешения споров.

Через Банк России можно обмениваться и подтверждать электронные подписи не только счетами-фактурами, но и любыми другими документами. Например, можно обмениваться любыми хозяйственными договорами и коммерческими документами, сдавать налоговую и статистическую отчетность, вступать в электронную переписку с любым государственным органом.

Возможны случаи, когда оба участника сделки друг другу неизвестны, считают свои риски в сделке чрезмерными и требуют аккредитивной формы расчетов. Можно организовать полностью автоматическое выставление и раскрытие аккредитива через Банк России по аналогичной процедуре.

При использовании аккредитивной формы расчетов ГРКЦ Банка России вместо обычного платежа автоматически переводит деньги на счет покрытия и ожидает подтверждения доставки товара. Доставка товара может быть организована общественно признанным экспедитором, и это в качестве одного из условий будет в аккредитиве. Операционная программа ГРКЦ Банка России автоматически раскроет аккредитив после электронного сообщения за подписью получателя товара или экспедитора. При этом решаются две задачи, а именно необходимость массового независимого подтверждения ЭЦП и совершения сделок в интернете. Создание альтернативных решений в этой области потребует больших капиталовложений, организации массового первичного клиентского обслуживания. Простота предлагаемого решения и экономия средств очевидны. Эта экономия получается за счет уменьшения издержек обращения, достигнутого благодаря оказанию дополнительных услуг платежных систем.

Подтверждение ЭЦП клиентов – участников сделок, передача соответствующих коммерческих документов и собственно проведение платежей – все это включается в функции Банка России. Коммерческие банки смогут эффективно организовывать массовое внедрение единых стандартов коммерческого документооборота, программных решений по организации приема заказов через интернет и их пересылки на оплату в ГРКЦ Банка России. Это можно делать вместе с установкой средства «банк-клиент» или «интернет-банк»,

их интеграцией в существующее у клиента программное обеспечение и обучение его персонала.

Большинство крупных и средних предприятий имеет в своем штате программиста, который после непродолжительного обучения способен обслуживать новый модуль электронной коммерции наравне со средствами дистанционного доступа. Установка средства «банк-клиент» занимает вместе с визитом к клиенту один день работы одного банковского специалиста, и за это банк получает комиссии в размере 30–50 долл.

Примерно такие же тарифы можно ввести за установку средств дистанционного доступа к банковскому счету с функциями электронной коммерции и подтвержденного файлового обмена через Банк России. Это тарифы будут приемлемы для большинства небольших предприятий с учетом экономии от электронной обработки сделок в бухгалтерских программах.

В качестве одной из дополнительных услуг платежных систем была представлена *возможность автоматизации бухгалтерского учета расчетов* за счет интеграции программ средств дистанционного доступа к банковскому счету и программ бухгалтерского учета предприятий (см. параграф 2.4). Возможность и эффективность таких решений были представлены на примере «Пивоваренной компании “Балтика”» или московских коммунальных предприятий. Актуальность автоматизации ряда учетных процедур для крупных предприятий бесспорна, однако для множества малых предприятий она не меньше.

Одной из отличительных черт безналичных расчетов, как указывалось в параграфе 3.1, является их большая прозрачность по сравнению с наличными. Любая операция по банковскому счету может быть подтверждена банковской выпиской в течение нескольких лет. Большая прозрачность безналичных расчетов усиливает необходимость надлежащего ведения бухгалтерского учета.

Большинство малых предприятий преимущественно с наличными расчетами либо не ведет бухгалтерский учет, либо ведет его не полностью. Рост безналичных расчетов потребует от них увеличения расходов на ведение бухгалтерского учета. В 2002 г. услуги профессиональных бухгалтеров за составление и сдачу квартальной бухгалтерской отчетности стоили не менее 200 долл. Для многих предприятий и предпринимателей это составит значительные дополнительные издержки, препятствующие росту безналичных расчетов. Платежным системам необходимо выработать ре-

шения по снижению издержек на ведение бухгалтерского учета на малых предприятиях.

Все или большинство закупок малые предприятия производят у более крупных оптовиков, и эти операции предполагается перевести в безналичные расчеты. Предложенные ранее решения по упрощению процедур вноса и получения наличных также будут способствовать зачислению наличной выручки на счет. Наличную выручку от реализации товаров или услуг населению, в соответствии с нормативами Банка России, и сейчас необходимо зачислять на банковский счет.

Выплату заработной платы немногим работникам малого предприятия также предлагается выплачивать на банковский счет. Капиталовложений и основных средств у таких предприятий обычно немного, и соответствующие эпизодические платежи не будут усложнять структуру денежного оборота.

Таким образом, практически все операции малых предприятий прямо или косвенно будут проводиться по банковским счетам, автоматически, с использованием средств дистанционного доступа. Это создаст предпосылку к автоматизации учета операций малого предприятия и составления бухгалтерской отчетности на основе данных об обороте по банковским счетам, с использованием несколько модифицированных программ средств дистанционного доступа.

Второй предпосылкой такого решения является применение малыми предприятиями простой формы учета и отчетности. В соответствии с простой системой бухгалтерского учета малые предприятия должны вести книгу доходов и расходов, а также выполнять требования обязательного документарного оформления кассовых операций. Именно эти учетные процедуры можно автоматизировать в рамках дополнительных услуг платежных систем.

Бухгалтерские регистры малого предприятия по простой форме учета будут представлять собой расширенную выписку по его банковскому счету, в которой обязательно должно присутствовать стандартизированное назначение платежа. Специальные программы на компьютере руководителя малого предприятия или в его мобильном телефоне, или на компьютере специалиста налоговых органов автоматически будут формировать необходимые бухгалтерские регистры и отчетность.

Кроме некоторого изменения бухгалтерских регистров и отчетных форм, создания и распространения дополнительного программного обеспечения, необходимо четко стандартизировать реквизит назначения платежа в расчетном документе. Именно на основе этого реквизита программа будет определять тип операции и разносить ее по учетным регистрам. Стандартных видов назначений платежа должно быть столько же, сколько основных видов хозяйственных операций на малом предприятии.

На стандартизацию реквизита назначения платежа, привыкание к необходимости его четкого указания и организацию соответствующего контроля потребуются время и усилия многих людей. Однако эти дополнительные издержки лишь на первый взгляд представляются чрезмерными. Есть ряд примеров успешной реализации подобных решений.

Сейчас в каждом платежном поручении необходимо проставлять код очередности платежа, при перечислении налогов в платежном поручении необходимо ставить код бюджетной классификации. Более детально кодируется назначение платежа, например, в Казахстане, где на эти цели предусмотрено около 100 кодов<sup>1</sup>.

Чтобы клиентам было нетрудно заполнять поле кода назначения платежа, его можно выбирать из иерархического справочника, включенного в программный модуль средств дистанционного доступа к банковскому счету или программ бухгалтерского учета.

Объединим предложения по предоставлению в качестве дополнительных услуг стандартных решений в области электронной коммерции на основе обмена через платежную систему счетов-фактур и независимого подтверждения электронной цифровой подписи, а также предложения по автоматизации ряда бухгалтерских процедур на основе стандартизации реквизитов назначения платежа в платежном поручении.

Принятая в России форма счета-фактуры содержит наименование товаров или услуг, их количество, цену, наименование и реквизиты продавца и покупателя. Счета-фактуры четко стандартизированы и применяются практически повсеместно за исключением продаж населению или малым предприятиям. Если данные из счетов-фактур

---

<sup>1</sup> Сайт Государственного банка Казахстана.



централизованно автоматически обрабатывать, то можно наладить *оперативное статистическое наблюдение* за ценами, объемами и структурой продаж.

Статистическое наблюдение будет осуществляться по следующему сценарию. В соответствии с ранее высказанными предложениями ГРКЦ Банка России не только проводит платежи, но и накапливает счета-фактуры, созданные в стандартных модулях расчетов по сделкам в интернете. Операционная программа ГРКЦ Банка России автоматически раскрывает файл счета-фактуры и осуществляет логический контроль за правильностью его заполнения. Платеж проводится при удачном логическом контроле, и это означает, что сделка состоялась. Операционная программа ГРКЦ Банка России включает данные счета-фактуры в электронную базу статистического наблюдения.

При проведении сделок с участием малых предприятий, не являющихся плательщиками НДС, счета-фактуры не применяются. Они также не используются в расчетах по сделкам с участием физических лиц. На первый взгляд возникает проблема полноты данных для статистического наблюдения.

В принципе высокая степень автоматизации создания и обработки счетов-фактур сделает их использование в расчетах с участием малых предприятий необременительным. Статистические данные по сделкам с наличными расчетами можно получать с помощью электронных кассовых аппаратов.

Сейчас во многих даже небольших магазинах кассовые аппараты связаны с бухгалтерскими подпрограммами учета продаж и складских запасов. Каждый товар маркируется штрих-кодом, который при продаже товара автоматически считывается ручным сканером кассира, и вся информация разносится по регистрам бухгалтерского учета. Кассовые аппараты старого поколения, не совмещенные с компьютерами, печатали только кассовую ленту, но они уже выходят из употребления.

Кассовый аппарат с функциями фискальной памяти и учета продаж будет формировать сводный счет-фактуру по всем наличным продажам за день и представлять его в банк вместе с заявлением на взнос наличных на банковский счет. Нет необходимости составлять счет-фактуру по каждой продаже, для статистического наблюдения достаточно консолидированных данных по товарным группам без расшифровки покупателей.

Контроль за кассовой дисциплиной в совокупности с многофункциональным кассовым аппаратом и качественным программным обеспечением будет инструментом контроля за полнотой статистического наблюдения. В рамках такого контроля не потребуются проверка большого количества сделок. В дополнение к традиционным процедурам достаточно будет тестировать целостность и функциональность программного обеспечения кассового аппарата. Похожую процедуру сейчас успешно проводят органы налоговой полиции при проверках фискальной памяти кассовых аппаратов.

В настоящее время сбор, представление и обработка статистической отчетности требуют больше затрат и в меньшей степени автоматизированы, чем составление бухгалтерской отчетности. Статистические отчеты предприятий грешат неточностью, однако к предприятиям не применяются санкции. Отчеты сдаются на бумажном носителе, и сотрудники органов Госкомстата России обрабатывают их вручную.

Объединим практику передачи различных неплатежных документов в систему SWIFT и практику представления отчетности Банку России в электронной форме с предложениями по подтверждению операционной системой Банка России ЭЦП на клиентских неплатежных документах и автоматизации учета и отчетности по простой форме и получим решения по *упрощению налогового администрирования*.

Если обобщить приведенные выше примеры и предложения, то можно получить возможность сдачи бухгалтерской и налоговой отчетности в электронном виде. Отчетность по простой форме будет формироваться по указанному выше сценарию с помощью программного обеспечения средства дистанционного доступа, после чего это же средство заверит ЭЦП клиента и перешлет через операционную систему Банка России в налоговые органы. Процедура пересылки отчетности будет не намного сложнее, чем предложенные ранее накопление и обработка счетов-фактур.

Автоматическое составление и представление отчетности сократят ручной труд не только на предприятиях, но и в налоговых органах. Для специалистов налоговых органов кардинально уменьшится нагрузка по камеральным проверкам самой отчетности при ее приеме и первичной обработке, а также правильности ее составления в ходе налоговых проверок. В налоговом администрировании малых предприятий достаточно будет сосредоточить-

ся на проверках соблюдения кассовой дисциплины, а именно полноты и правильности формирования платежных документов, проведения всех наличных продаж через электронные кассовые аппараты.

Проверки крупных и средних налогоплательщиков также несколько упрощаются. С помощью различных аналитических программ заранее можно будет обработать выписки по банковским счетам налогоплательщиков. Аналитические программы из всего массива операций предприятия, накопленного посредством программного обеспечения ГРКЦ Банка России, будут выбирать нестандартные и акцентировать на них внимание специалистов налоговых органов.

Сейчас уже существуют ограниченные возможности Московского ГТУ Банка России по статистической обработке платежей московского региона. Эти возможности использовались, например, для составления рейтингов банков московского региона по количеству работающих счетов, публикуемых журналом «Профиль». МГТУ Банка России способно на основе отдельных реквизитов платежа, например, кода бюджетной классификации налоговых доходов в назначении платежа, перенаправить эти платежи из коммерческих банков в ГРКЦ Банка России, что было доказано на примере перевода бюджетных счетов в Мост-банк.

Предложения по накоплению и анализу данных о платежах налогоплательщиков не являются принципиально новыми. Существующие ограниченные аналитические возможности платежной системы Банка России необходимо дополнить в контексте сформулированных ранее предложений более четкими и структурированными процедурами формирования баз данных о платежах налогоплательщиков.

Предложим в ретроспективном кратком обзоре другие возможности по автоматизации налогового администрирования на основе технологий платежных систем.

Одной из значимых тенденций изменения налоговых систем как в экономически развитых странах, так и в нашей стране, является увеличение доли рентных налогов, это прежде всего налоги на недвижимость и вмененные налоги субъектов малого бизнеса. Расчет ставок рентных налогов зависит от качества статистического материала об уровне цен имущества, доходов его собственников или какого-либо малого бизнеса.

Предложения по организации автоматического статистического наблюдения на основе данных платежей и счетов-фактур можно дополнить использованием соответствующих результатов для оперативного и обоснованного расчета ставок рентных налогов. Для этого достаточно надлежащим образом осуществлять контроль за полнотой безналичных расчетов и кассовой дисциплиной субъектов малого бизнеса, а также за полнотой безналичных расчетов по имущественным сделкам, прежде всего с недвижимостью.

Часть налогов, объектом обложения которых прямо или косвенно являются доходы физического лица, можно исчислять и взимать автоматически. Взимать налоги можно при перечислении заработной платы на банковские счета разделением суммы на подоходный налог, единый социальный налог и собственно чистый доход. Это аналогично действовавшей ранее норме обязательного перечисления этих налогов при снятии наличных на выплату заработной платы.

Практическая реализация предложения по автоматическому взиманию налогов на доходы физических лиц потребует перечисления заработной платы и других доходов физических лиц на банковские счета, возможность которой была проанализирована в параграфе 3.1. Кроме того, необходимо будет изменить налоговое законодательство в части порядка исчисления и уплаты налогов, а это выходит за пределы компетенции платежных систем и данного издания.

Автоматическое взимание и перечисление налогов с доходов физических лиц создают основу для организации автоматического персонифицированного учета налогоплательщиков – физических лиц. Налоги будут зачисляться на счета казначейства по платежным документам с кодом налога по бюджетной классификации и ИНН плательщика в качестве обязательного реквизита, как это делается сейчас. На основе этих реквизитов программа налоговых органов автоматически будет вести учет доходов и налогов.

Продолжением персонифицированного учета налогоплательщиков станет организация автоматического персонифицированного предоставления социальных налоговых вычетов. Например, единый социальный налог в части обязательного медицинского страхования может зачисляться на целевой лицевой банковский счет налогоплательщика. С этого целевого счета можно платить только за услуги сертифицированных медицинских учреждений, и операционная програм-

ма Банка России автоматически будет следить за этим. Персональный счет обязательного медицинского страхования может быть «защит» в средство дистанционного доступа к банковскому счету, как обычный текущий банковский счет. Таким же образом можно предоставлять другие социальные вычеты, например на образование.

Персонифицированный налоговый учет и адресное расходование социальных выплат можно реализовать с помощью чиповых карт. Обзор соответствующих возможностей чиповых карт и примеры их практического применения были представлены в параграфе 2.4.

Автоматизация и существенное совершенствование налогового администрирования должны сделать государство сторонником расширения безналичных расчетов.

Экономия на издержках статистического наблюдения, налогового администрирования, учета адресной социальной помощи населения может составить 1–2% ВВП. Этой экономии можно достигнуть на основе предложений по автоматическому накоплению и обработке платежей предприятий и населения. Экономия отчасти оправдывает рост комиссионных выплат от перевода существенной части наличного оборота в безналичный. Кроме того, это послужит дополнительным аргументом в оправдание предстоящих больших капиталовложений в инфраструктуру банков и платежных систем.

В настоящее время ведущие международные карточные платежные системы Visa и Euroreу предоставляют своим клиентам практически одинаковый набор услуг за почти равные комиссии. Российские коммерческие банки имеют набор расчетно-кассовых услуг и соответствующих тарифов, при этом конкуренция за клиента выражается в предоставлении дополнительных услуг по различным оптимизационным схемам. Реализация предложений по централизации ведения текущих счетов клиентов на уровне Банка России (см. параграф 4.2) определит полную унификацию платежных услуг.

Традиционное развитие платежных услуг видится только в части полного окончательного перехода на электронные расчеты, внедрения систем валовых расчетов, обеспечения всех клиентов средствами дистанционной работы с банковским счетом. Эти направления совершенствования платежных систем исчерпаются через несколько лет, и тогда начнут развиваться дополнительные услуги

платежных систем, которые обеспечат новый виток конкуренции за клиента.

Именно дополнительные услуги станут средством самореализации, отличительными чертами отдельных коммерческих банков, поскольку именно банки будут продвигать платежные услуги клиентам. Необходимость разработки сложного программного обеспечения для предоставления дополнительных услуг позволит организовать конкуренцию среди разработчиков программного обеспечения.

Сейчас использование мобильного телефона или интернета для работы с банками обходится клиентам в 10–20 долл. в месяц. Для многих это очень дорого и приводит к отказу от массового использования безналичных расчетов по средним сделкам. Дополнительные услуги платежных систем, предоставляемые в пакете через те же средства дистанционного доступа и за те же комиссии, способны дать толчок массовому использованию этих средств, в частности, безналичных расчетов в целом.

Мобильный телефон или компьютер с подключением к интернету за те же комиссии обеспечит, например, быстрое автоматическое заключение сделок на фондовом рынке или в сегменте электронной коммерции, составление и представление бухгалтерской отчетности. Клиенты по таким сделкам и действиям несут существенные издержки, и платежные системы будут их снижать. Это усилит экономический интерес клиентов к использованию средств дистанционного доступа и безналичных расчетов.

Обобщим предложения по конструированию дополнительных услуг платежных систем.

Первой предлагаемой дополнительной услугой платежных систем для массы небольших клиентов является посредничество банков в распространении интернет-трейдинга. Мобильный телефон клиента или компьютер с подключением в интернет на операции на финансовом рынке можно будет настраивать при первом визите клиентов в банковский офис для открытия счета и подключения к платежной системе. Коммерческие банки способны без существенных дополнительных издержек предоставлять возможности совершать сделки на финансовом рынке.

Операционное подразделение Банка России без существенных дополнительных издержек может взять на себя функции подтверждения ЭЦП по сделкам в сети интернет по документам не только пла-

тежного, но и коммерческого характера. Был разработан сценарий такого независимого подтверждения на основе передачи в ГРКЦ Банка России, помимо платежных поручений и счетов-фактур. Счета-фактуры будут формироваться с помощью стандартных модулей электронной коммерции, поставляемых коммерческими банками в одном пакете с программами средств дистанционного доступа к банковскому счету.

Платежные системы и коммерческие банки способны расширить возможности аккредитивной формы расчетов. Вместо обычного платежа при использовании аккредитивной формы расчетов ГРКЦ Банка России автоматически переводит деньги на счет покрытия и ожидает подтверждения доставки товара. Операционная программа ГРКЦ Банка России автоматически раскроет аккредитив после электронного сообщения за подписью получателя товара или экспедитора.

На основе стандартизации реквизита назначения платежа, модификации простой формы учета и отчетности, в сочетании с предложением по передаче через платежную систему счетов-фактур, можно получить решение по автоматизации учета малых предприятий. Это тем более актуально, поскольку именно за счет операций множества небольших предприятий предполагается существенное расширение безналичных расчетов. Платежные системы, предоставляя эту дополнительную услугу и экономя малым предприятиям по несколько сотен долларов в квартал, на оплате услуг бухгалтеров будут ощутимо компенсировать издержки безналичных расчетов и плату за использование средств дистанционного доступа.

Предлагается автоматизировать ряд процедур статистического наблюдения. На основе данных счетов-фактур операционная программа ГРКЦ Банка России автоматически может формировать оперативные статистические отчеты как минимум по объемам продаж, ценам, категориям продавцов и покупателей. Экономический эффект от автоматизации статистического наблюдения с помощью программных средств платежной системы будет не меньше, чем экономия от автоматизации бухгалтерского учета большого количества малых предприятий.

Если объединить представленные примеры и предложения, можно организовать сдачу бухгалтерской и налоговой отчетности в электронном виде через средства дистанционного банковского обслуживания. Это позволит упростить, автоматизировать проверочные и ана-

литические процедуры налоговых органов, избавить их от большого количества рутинных камеральных проверок.

Технологии платежных систем позволят уплачивать налоги, объектом которых будут доходы юридических или физических лиц, автоматическим «расщеплением» соответствующего платежа в рамках хозяйственной операции, являющейся объектом налогообложения. При этом можно организовать автоматический персонифицированный учет налогоплательщиков и адресных социальных выплат.

Приведенные выше примеры реализованных дополнительных услуг и новые предложения позволяют сделать вывод, что соответствующие технологии платежных систем будут развиваться по следующим основным направлениям: сопровождение сделок клиентов на фондовом и денежном рынках; овердрафтное кредитование; предоставление возможностей обмена подтвержденными электронной цифровой подписью сообщениями и содействие развитию электронной коммерции; автоматизация бухгалтерского оформления сделок по реализации товаров и услуг, особенно для малых предприятий; автоматизация налогового администрирования и оперативного статистического учета; посредничество в заключении имущественных сделок.

#### **4.4. Влияние новых технологий платежных систем на результаты деятельности банков**

Сформулированные предложения по централизации клиентских счетов в ГРКЦ Банка России и массовый переход на дистанционное банковское обслуживание будут способствовать снижению издержек безналичных расчетов по небольшим суммам почти до уровня наличных. С учетом экономического эффекта от дополнительных услуг платежных систем безналичные расчеты должны стать привлекательнее наличных. Однако указанные изменения организации и технологий платежных систем отразятся на ценообразовании расчетно-кассовых операций банков и их финансовых результатах.

В данном параграфе рассмотрены эти изменения в финансовых результатах банков, а также предложена новая модель ценообразования и тарифов безналичных расчетов, которые были бы приемлемы для клиентов и покрывали бы издержки банков. Дохо-



ды и прибыли банков должны сделать этот бизнес для них интересным, приоритетным. Они позволят профинансировать большие капиталовложения в совершенствование технологий платежных систем.

Прежде чем приступать к конкретным экономическим расчетам, определению размера комиссий, совокупных доходов и расходов коммерческих банков необходимо еще раз акцентировать внимание на распределении функций между коммерческими банками и Банком России в рамках предложенных новаций в технологиях платежных систем. Необходимо также определить изменения функций, «выпавшие» доходы и расходы в сравнении с существующей традиционной моделью предоставления платежных услуг.

Предложения по централизации текущих счетов клиентов и платежного трафика на уровне операционных подразделений Банка России не означают полного устранения коммерческих банков из состава участников платежных систем и расчетного бизнеса. Из коммерческих банков передаются только функции ведения текущих счетов клиентов и первичной обработки расчетных документов. Первую функцию напрямую будут выполнять операционные подразделения Банка России, вторую – средства дистанционного доступа к банковскому счету.

Организация работы операционного подразделения Банка России представляется высокотехнологичной, с максимальной степенью электронной обработки операций и практически без физического контакта с клиентами. При этом не стоит рассчитывать на полный перевод технологий платежных систем на электронную основу, на полное исключение традиционного физического обслуживания клиентов и обработки документов вручную.

Один региональный ГРКЦ Банка России не в состоянии будет эффективно обслуживать, пусть эпизодические, но физические обращения клиентов, даже если необходимо только открыть счет или изменить настройку средства дистанционного доступа. Несмотря на централизацию счетов, ГРКЦ выполняет только наиболее простые и рутинные расчетные операции, а именно обработку и проведение платежных поручений, которые можно автоматизировать на 100%.

Для открытия счета потенциальный клиент централизованной платежной системы Банка России будет обращаться в любой удобный для него дополнительный офис любого банка – участника системы. Банк заключает с ним договор, генерирует уникальный номер

счета, регистрирует его в операционном подразделении Банка России и формирует досье. При проведении платежей счет будет работать минуя коммерческий банк в ГРКЦ. Другие услуги, требующие физического участия банковского специалиста, будут предоставляться по месту расположения досье. Банк будет взимать комиссии за открытие счета и его годовое обслуживание.

Для каждого клиента будет обязательным использование средств дистанционной работы с банковским счетом. В качестве таких средств он может использовать мобильный телефон, интернет-сайт ГРКЦ или традиционную пластиковую карту. Любое из этих средств или все вместе клиент получит в офисе банка, где сформировано его досье. В досье будет храниться согласие клиента на использование этих средств и свидетельство о разъяснении принципов их использования. В случае их поломки или утери клиент может обратиться в этот же банковский офис. За выдачу и сервисное обслуживание средств дистанционного доступа банк возьмет комиссии.

Не все клиенты смогут работать со средствами дистанционного доступа к банковскому счету, они могут быть потеряны или выйти из строя. Если клиенту необходимо предоставить платежное поручение или получить выписку традиционным способом, то он будет делать это через банковский дополнительный офис, где сформировано его досье. За традиционное расчетное обслуживание банк получит комиссии за проведение платежа и представление выписки. Размер комиссии должен быть достаточно большим, стимулирующим использование средств дистанционного доступа и покрывающим издержки банка.

Аккредитивы и инкассо сейчас практически не используются при внутрироссийских расчетах. В международных расчетах они используются чаще и приносят банкам заметные комиссионные доходы. Расширение безналичных расчетов в рублях может повлечь рост аккредитивной или инкассовой формы расчетов. Это сложные формы расчетов с традиционным обслуживанием клиентов и обработкой хозяйственных документов вручную. Выставление аккредитива или принятие инкассо будет осуществляться по месту хранения клиентского досье плательщика или получателя. За расчеты по аккредитивам или инкассо банки будут получать комиссии.

Платежная система Банка России отвечает за проведение безналичных расчетов в рублях внутри страны. После августа 1998 г. неко-

которые экономисты предлагали осуществить централизацию международных расчетов на уровне специализированных государственных банков. По нашему мнению, эти расчеты должны оставаться в ведении коммерческих банков. В отличие от внутрироссийских международных расчетов приносят банкам прибыль. Необходимо не только сохранить эти расчеты за коммерческими банками, но и разумно распространить тарифную политику международных расчетов на внутрироссийские расчеты.

Несмотря на повышение эффективности безналичных расчетов, не стоит говорить о полном исчезновении наличного оборота. Наоборот, оборот наличных через банки должен возрасти. Сокращение предполагается в чисто наличном денежном, теневом обороте. За операции с наличными, как и сейчас, коммерческие банки будут получать комиссии, размер которых должен покрывать издержки банков от эксплуатации банкоматов и кассового хозяйства. Также комиссии должны стимулировать клиентов к использованию безналичных расчетов при выплате заработной платы и покупках потребительских товаров.

Число пунктов приема карт должно значительно увеличиться. Банк России не в состоянии будет эффективно обслуживать эти пункты, так же как он не сможет вести досье клиентских счетов. В предложенной модели платежной системы это от него не требуется. Коммерческие банки, как и сейчас, будут заниматься установкой оборудования по приему пластиковых карт, инсталляцией программного обеспечения, обучением персонала, коммутацией пунктов приема карт с региональным ГРКЦ и ее сервисным обслуживанием. Платежная система Банка России будет конкурировать с традиционными карточными платежными системами. За коммерческими банками останется эквайринг этих традиционных систем. За сервисное обслуживание пунктов приема карт банки будут получать комиссии.

Роль коммерческих банков в разработке и продвижении дополнительных услуг платежных систем станет ведущей. Коммерческие банки станут заказчиками соответствующего программного обеспечения и будут финансировать его разработку; так же как сейчас, система SWIFT стимулирует независимых разработчиков программного обеспечения и свободу выбора программного обеспечения со стороны банков. За внедрение, обучение использованию, сервисную поддержку программного обеспечения интернет-трейдинга, электронной почты с подтверждением ЭЦП, стандартных модулей электронной ком-

мерции, автоматического учета по простой форме и других дополнительных услуг платежных систем коммерческие банки будут получать комиссионные доходы.

Моделирование новых принципов ценообразования платежных услуг коммерческих банков будет основываться на существующих лучших решениях, проанализированных в параграфе 3.4. Там отмечалось, что комиссии карточных систем за эмиссию и обслуживание карт, с одной стороны, приемлемы для массового российского клиента, а с другой – покрывают издержки банков.

Из практики карточных систем заимствуем тарифы по операциям, требующим традиционного физического посещения банковского офиса и работы операционистов банков, а также данные по частоте и вероятности проведения таких операций. Это позволит определить загрузку операционистов и дополнительных офисов по количеству счетов, а также издержки банков.

Уровень комиссий за выдачу наличных примем такой же, как в карточных системах, поскольку он приемлем для массового клиента и позволяет банкам получать прибыль от предоставления этих услуг. Совокупные потенциальные доходы от кассовых операций определим на основе статистических данных и вероятности расширения безналичных расчетов в сегментах наибольшей конкуренции с наличными расчетами (см. параграфы 3.1 и 3.2).

Малые предприятия, предприниматели и состоятельные слои населения будут использовать в работе с банками мобильный телефон и интернет. Моделирование комиссий банков в этой области будет основываться на данных о количестве пользователей интернетом и мобильным телефоном и уровне оплаты за эти небанковские услуги.

Дополнительные услуги платежных систем предполагается предоставлять через мобильный телефон или интернет. Комиссии за дополнительные услуги будут моделироваться одновременно с комиссиями за использование этими средствами дистанционного доступа.

Затраты на сервисное обслуживание оборудования и программное обеспечение приема карт торговцев аналогичны затратам на установку и обслуживание средства «банк-клиент». Комиссии банков за обслуживание торговцев будут определяться на основе комиссий за «банк-клиент». Предполагается, что тарифы за проведение карточ-

ных платежей в рамках централизованной системы через региональные ГРКЦ Банка России будут минимальными, на уровне существующих тарифов Банка России.

С помощью показателей загрузки филиалов и дополнительных офисов карточных систем будет определена достаточность традиционной инфраструктуры банков. Изменения технологий платежных систем потребуют существенных вложений в новые автоматизированные банковские системы. Необходимые для этого инвестиции будут рассчитываться на основе данных о затратах на внедрение интернет-банка в ряде российских коммерческих банков (см. параграф 4.2).

Моделирование ценообразования расчетно-кассовых операций начнем с **комиссий за открытие счета и за проведение платежей на бумажном носителе** – соответствующие операции сейчас наименее доходны для банков и одновременно формируют наибольшие издержки. По данным Госкомстата России, численность населения в возрасте старше 18 лет в нашей стране составляет 105 млн чел. Предположительно в течение нескольких лет 75% взрослого населения будет иметь пластиковые карты. Одна магнитная карта служит 2–3 года, чиповая – до 5 лет. По данным МНС России, в стране насчитывается 2,4 млн юридических лиц, постоянно представляющих отчетность в налоговые органы. Каждый из них имеет как минимум один текущий счет в банке. Один раз в 2–3 года каждое юридическое лицо может открыть новый счет, может быть ликвидировано либо создано вновь.

Следовательно, коммерческие банки должны вести не менее 80 млн текущих карточных счетов физических лиц и 2,4 млн работающих счетов предприятий. В год 16 млн чел. обращается за новой картой, 1 млн предприятий открывает новый расчетный счет.

Как указывалось в параграфе 3.4, коммерческие банки за эмиссию и годовое обслуживание простейших пластиковых карт берут по 5 долл. Совокупные доходы банков за открытие и обслуживание счетов клиентов могут достигать 500 млн долл. в год.

В карточных системах в тариф за годовое обслуживание закладывается в среднем 1,7 визита владельца каждой карты в банк в течение года для проведения сложных расчетных процедур или разрешения конфликтных ситуаций. Экономика карточного бизнеса ориентируется на себестоимость для банка одного сеанса работы операциониста в 2,5 долл. Одна транзакция в международной карточной платежной системе также стоит не менее 2,5 долл.

Клиенты карточной системы редко посещают банковские офисы и привыкли использовать банкоматы и POS-терминалы. Поэтому отдельные комиссии за редкое традиционное физическое обслуживание клиентов не берутся, и соответствующие издержки включаются в комиссию за годовое обслуживание карт.

В отличие от обладателей пластиковых карт, представители предприятий, как правило, не используют средства дистанционного доступа и по-прежнему часто посещают банковские офисы. Для стимулирования использования средств дистанционного доступа предприятиями необходимо установить комиссию за каждое обращение в банк. Однако не следует включать соответствующие издержки в комиссию за годовое обслуживание счета предприятия.

Комиссию за проведение платежа на бумажном носителе, представление выписки на бумаге и за любые другие формы традиционного обслуживания предприятий предлагается установить в размере 2,5 долл. за единицу услуги. Эта величина будет соответствовать комиссиям и издержкам карточных систем, а также комиссиям за проведение платежей в иностранной валюте внутри страны.

По данным Банка России, в 2002 г. платежная система России провела 738 млн платежей, не считая карточных. Из них 7,3% платежей было проведено на бумажном носителе, т.е. около 54 млн платежей. Только 1,5% платежей пришлось на аккредитивную и инкассовую формы расчетов, что составило примерно 14 млн платежей.

Статистические данные Банка России показывают, что в среднем одно работающее предприятие ежегодно совершает 24 платежа, требующего от банка традиционной обработки их вручную. Это на порядок больше, чем среднее число визитов в банк владельца пластиковой карты. Издержки ведения одного счета предприятия получают на порядок больше издержек на ведение одного карточного счета.

В модели ценообразования карточного бизнеса доходы от открытия и годового обслуживания карточных счетов покрывают соответствующие издержки банков, хотя и не приносят прибыли. Большое количество традиционных платежей в расчете на один счет предприятия при указанном уровне комиссий не должно увеличивать убытки банков.

По предприятиям общее количество платежей, обрабатываемых вручную, составило 68 млн. Из расчета по 2,5 долл. за каждый такой платеж совокупные комиссионные доходы банков должны составить 170 млн долл. в год.

Большие комиссионные за традиционную обработку платежей могут вызвать сокращение количества платежей. Однако общий рост безналичных расчетов будет способствовать сохранению количества платежей, традиционно обрабатываемых вручную, примерно на том же уровне.

Если к 500 млн долл. в год за открытие и ведение счета прибавить 170 млн долл. за проведение платежей, обрабатываемых вручную, и 216 млн долл. комиссионного дохода за проведение платежей в иностранной валюте, оставшееся за коммерческими банками, то в сумме получим 886 млн долл. комиссионного дохода за расчетные услуги.

Полученная величина на 12% больше существующего сейчас комиссионного дохода за расчетные услуги. Несмотря на превышение дохода в новой модели, его пока недостаточно для покрытия 1,6 млрд долл. издержек на поддержание традиционной инфраструктуры безналичных расчетов. В доходы не были включены комиссии за операции с наличными, поэтому перейдем к их моделированию.

В настоящее время крупные предприятия получают в банках наличные на выплату заработной платы, а крупные торговцы сдают в банки наличную выручку. Конкуренция банков за обслуживание крупных предприятий высока и побуждает их устанавливать комиссии за выдачу и прием наличных на минимальном уровне, на пределе рентабельности. Как указывалось в параграфах 3.2 и 3.4, средняя *доходность операций с наличными* составляет 0,23% суммы, тогда как для покрытия всех издержек и получения минимальной прибыли банкам необходимо 0,3%.

Выплата заработной платы на текущий счет и выдача ее через банкоматы вместо выдачи наличных предприятиям аналогичны выплате наличных напрямую работникам. Если мелкие оптовики будут платить крупным оптовикам не наличными, как сейчас, а предварительно вносить наличные на свой счет и проводить быстрый платеж, то вместо инкассации больших сумм от крупных торговцев банки будут получать те же объемы наличных только от большого количества малых и средних предприятий.

При обслуживании большого числа малых предприятий и физических лиц банки смогут устанавливать по кассовым операциям реальные тарифы, позволяющие им работать прибыльно. Предлагается ориентироваться на комиссии за выдачу и прием наличных на уровне 1%, как в карточных системах при выдаче наличных через банкоматы. За выдачу и взнос наличных традиционным способом также необходимо установить комиссии в размере 1%, чтобы стимулировать использование современных средств автоматизации кассовой работы.

Рассчитаем потенциальный объем оборота наличных через кассы банков и соответствующие доходы. Предположим, что за несколько лет удастся перевести на текущие счета выплату до 75% доходов россиян. Технологии платежных систем станут настолько эффективными, что россияне будут оплачивать безналичными платежами до 30% своих покупок. Совокупные доходы населения в 2002 г. в нашей стране составили около 300 млрд долл. Исходя из этого, оборот наличных через банки будет равен 158 млрд долл. в год, а комиссионные доходы из расчета 1% за снятие и взнос наличных – 3,15 млрд долл.

Как в карточном бизнесе, комиссии за операции с наличными будут приносить банкам основную прибыль. Напомним, что себестоимость операций с наличными составляет 0,3% суммы (см. параграф 3.4), а доходы предполагается получать на уровне 1%. Прибыль банков от кассовых операций составит 2,2 млрд долл. в год. Получая такую прибыль, банки смогут, например, быстро увеличить и окупить «парк» банкоматов, модернизировать свои автоматизированные банковские системы, компьютерное оборудование и линии связи.

Не стоит рассчитывать, что новые технологии платежных систем сделают экономически невыгодным теневой хозяйственный оборот. Теневой наличный оборот сейчас во многом проходит через банки, а точнее через фирмы-однодневки при банках. Существующие тарифы за обналичивание не превышают 1% суммы операции. Из них 0,3% получает банк в виде комиссий по кассовым операциям и этим его интерес формально ограничивается. 0,7% получает фирма-однодневка на покрытие своих издержек. В эту часть включается теневая доходность банков.

Для банков фирмы-однодневки являются внешне обычными клиентами, платящими обычные комиссии за кассовые операции. Такие фирмы, по оценкам специалистов налоговых органов и самих банки-



ров, формируют до 30% оборота наличных через кассы банков. Этот оборот наличных через кассы банков в рамках обналичивания составляет 2,2 трлн руб. и приносит 22 млрд руб. дохода, что в 1,3 раза больше легального дохода банков от кассовых операций.

Комиссии за обналичивание аналогичны комиссиям за выдачу наличных через банкомат. Обналичивание подвергается гонениям со стороны налоговых органов, поэтому банки предоставляют такие услуги ограниченному числу доверенных клиентов. В выплате заработной платы на банковские счета государство будет на стороне банков, поскольку такие выплаты будут способствовать налоговому администрированию. Это создает предпосылки к трансформации интереса коммерческих банков в сторону легальных операций с наличными.

Как отмечалось в параграфе 3.3, *средства дистанционного доступа* для множества небольших клиентов, такие как интернет или мобильный телефон, в нашей стране практически не используются из-за их дороговизны и неготовности банков инвестировать необходимые для их разработки средства.

В среднем на один счет предприятия приходится всего семь платежей в месяц. Такое предприятие не готово платить за дистанционную работу с банком от 20 до 40 долл. в месяц. Если установить 2,5 долл. за традиционную обработку одного платежа, то необходимо, чтобы комиссия за использование средства дистанционного доступа была существенно меньше, чем плата за средние семь платежей по 2,5 долл.

Необходимо использовать опыт операторов мобильной связи, существенно снизивших свои тарифы в конце 1990-х годов и сделавших свои услуги доступными не только для состоятельных слоев населения, но и для среднего класса. Предлагается установить комиссию за подключение и месячное абонентское использование интернет-банка и телебанка по 10 долл. в месяц. Это минимальная плата за использование мобильного телефона, доступная даже студентам. Подключение клиента через интернет или мобильный телефон не требует визита сотрудника банка в офис клиента. Процедура оформления документов в офисе банка не намного сложнее процедуры эмиссии пластиковой карты. Комиссия за подключение средства дистанционного доступа в 10 долл. покроет издержки банка, так же как 5 долл. за эмиссию пластиковой карты компенсируют издержки банка.

Один крупный московский банк, предоставляющий услуги интернет-банка, в рамках эксперимента в дополнительном офисе снизил

комиссию за эти услуги с 25 до 10 долл. в месяц. Такое снижение позволило в течение полугода перевести в интернет обслуживание 45% предприятий и существенно разгрузить операционистов дополнительного офиса.

Рассчитаем потенциальный доход коммерческих банков от услуг дистанционного доступа. Предположим, что через интернет и мобильный телефон будут работать с банками 90% предприятий (всего, по данным МНС России, в нашей стране 2,4 млн работающих предприятий). Через мобильный телефон также будут работать с банками, например, 1,5 млн. абонентов мобильной связи. (Число абонентов мобильной связи в нашей стране к середине 2002 г. приближалось к 6 млн.)

Таким образом, ежемесячно услугами дистанционного доступа будут пользоваться 3,7 млн клиентов. Эти клиенты будут платить банкам комиссии в 439 млн долл. в год.

Годовой доход за подключение средств дистанционного доступа будет значительно меньше этой суммы, как минимум в 20–30 раз, поскольку клиенты вряд ли будут менять банк чаще, чем один раз в 2–3 года. Этот доход будет покрывать только издержки банков на подключение, так же как комиссии за выпуск карт покрывают издержки только на их эмиссию.

К текущей работе средств дистанционного доступа коммерческие банки не будут иметь никакого отношения, поскольку клиенты будут работать автоматически и напрямую с региональными ГРКЦ в системе централизованного проведения расчетов. Текущие издержки банков будут формироваться только в рамках сервисного обслуживания средств дистанционного доступа. По статистике карточного бизнеса банков и операторов мобильной связи, число жалоб клиентов минимально, не больше 1,7 обращения каждого клиента в год. Таким образом, практически весь комиссионный доход банков за использование средств дистанционного доступа станет прибылью.

Через средства дистанционного доступа платежные системы будут предоставлять дополнительные услуги. Экономический эффект от предоставления дополнительных услуг будет компенсировать клиентам достаточно существенные комиссии за пользование средствами дистанционного доступа.

В отличие от массового подключения интернет-банка и телебанка, не требующих визита сотрудника банка в офис клиента, ряд дополнительных услуг будет требовать более четкой интеграции программного обеспечения на компьютеры клиентов и выезда специали-

стов банков в офис клиентов. Этого будут требовать «привязка» программ средств дистанционного доступа, стандартных модулей электронной коммерции и учетных программ предприятий. Крупные и средние предприятия могут использовать более защищенное средство «банк-клиент» для передачи обычных платежных документов, представления бухгалтерской и налоговой отчетности в электронном виде, в рамках коммерческой электронной переписки. Сотрудник банка должен будет выезжать в офис клиента для наладки средств приема пластиковых карт, а именно для подключения POS-терминалов или обслуживания банкоматов.

Подключение указанных сложных средств дистанционного доступа и оказание дополнительных услуг платежных систем, требующие визита специалиста банка в офис клиента, за 10 долл. экономически невыгодно для банков. Если установить комиссии за подключение средства «банк-клиент» и оказание дополнительных услуг платежных систем для крупных и средних предприятий в размере 100 долл., то они покроют издержки банка по ежедневному содержанию и обеспечению рабочего места двух специалистов, участвующих в установке соответствующего программного обеспечения. Такой размер комиссии за подключение будет приемлем для предприятия, получающего интересные дополнительные возможности по автоматизации ряда бизнес- и учетных процедур.

По данным МГТУ Банка России, опубликованным в журнале «Профиль», число предприятий с оборотом более 1 млн руб. в месяц в нашей стране составляет около 25% общего количества работающих предприятий, т.е. примерно 600 тыс. предприятий. Предположим, что такое предприятие один раз в год будет получать обновленную версию программного обеспечения или менять банк и платить за это по 100 долл. В совокупности доходы коммерческих банков от подключения средства «банк-клиент», оборудования приема пластиковых карт или сложных дополнительных услуг платежных систем составят 60 млн долл. Эти доходы, как и доходы от эмиссии пластиковых карт, будут покрывать издержки банков, прибыльная составляющая в них будет минимальна.

Предполагается, что прибыль банки будут получать от абонентской платы за использование отдельно каждого сложного программного модуля, например, модуля «банк-клиент», электронной отчетности, электронной коммерции или программного модуля POS-терминала. Для крупного или среднего предприятия плата за каждый модуль в размере 10 долл. с учетом ощутимого экономического эф-

фекта от их использования будет необременительна. Таким образом, если каждое крупное предприятие будет платить коммерческим банкам по 40 долл. в месяц вместо 10 долл., которые платит небольшое предприятие или состоятельное физическое лицо, банки заработают 288 млн долл.

В совокупности комиссионный доход банков от многочисленных небольших клиентов и небольшого числа крупных и средних клиентов за использование средств дистанционного доступа и оказание дополнительных услуг платежных систем составит 727 млн долл. в год. В этой сумме текущие издержки банков будут минимальные, а подавляющая часть придется на прибыль.

Предположим, что 727 млн долл. в год поделят между собой 100 крупнейших коммерческих банков и 20 компаний по производству программного обеспечения. В расчете на один банк получится более 7 млн долл. в год. Для сравнения, на внедрение интернет-банка для крупного коммерческого банка, желающего получить индивидуальное решение, потребуется 3–4 млн долл. (см. параграф 4.2). Каждый коммерческий банк будет получать в год не меньше этой суммы, что позволит ему финансировать разработку и внедрение программного обеспечения средств дистанционного доступа и дополнительных услуг платежных систем.

На российском рынке автоматизированных банковских систем работает до 20 заметных игроков. Весь объем рынка АБС оценивается примерно в 250–300 млн долл. в год. Доходы банков позволят удвоить оплату услуг компаний по производству программного обеспечения. На каждую крупную компанию будет приходиться в среднем по 35 млн долл. в год. За такие деньги каждая компания ежегодно сможет выпускать по несколько новых программных продуктов для банков.

Таким образом, доходы банков от абонентского обслуживания средств дистанционного доступа и дополнительных услуг платежных систем более чем в 2 раза превысят существующие ежегодные затраты банков на новые АБС и позволят полностью профинансировать новые разработки и внедрение в этой области.

Подведем итоги рассмотрения влияния предлагаемых изменений в организации и технологиях платежной системы на ценообразование расчетно-кассовых операций и финансовые результаты банков.

Были определены размеры комиссий за расчетно-кассовые услуги банков. Они основывались на функциях коммерческих банков с учетом предложенных новаций в технологиях платежных систем. Ставилась

цель стимулирования использования новых технологий платежных систем как клиентами, так и банками.

За коммерческими банками остаются следующие функции: открытие текущих счетов и хранение досье клиентов; настройка и выдача клиентам средств дистанционной работы с банковским счетом, обучение работе с этими средствами и их сервисное обслуживание; возможность традиционного представления платежных документов на бумажном носителе; проведение сложных расчетов по аккредитиву или инкассо; обслуживание счетов в иностранной валюте и проведение международных расчетов; выдача и прием наличных, инкассация; обслуживание пунктов приема пластиковых карт в магазинах и содержание банкоматов; разрешение конфликтных ситуаций между участниками расчетов и с платежной системой; продвижение дополнительных услуг платежных систем, внедрение и сервисное обслуживание соответствующего программного обеспечения.

Было предложено установить комиссии за открытие текущего счета и его годовое сопровождение в размере 5 долл., комиссии за традиционную ручную обработку платежных инструкций клиентов – 2,5 долл. и комиссии за выдачу и взнос наличных – 1% суммы. В основу определения этих размеров были положены комиссии карточных систем, внутрироссийских платежей в долларах, как наиболее доходных для банков реально прибыльных.

Комиссии банков за обналичивание также составляют около 1% суммы. Обналичивание подвергается гонениям со стороны налоговых органов, и банки предоставляют такие услуги ограниченному числу доверенных клиентов. В выплате заработной платы на банковские счета государство будет на стороне банков, поскольку такие выплаты будут способствовать налоговому администрированию. Установление комиссии за операции с наличными в размере 1% суммы создает предпосылки к трансформации банков в сторону легальных операций с наличными.

Комиссии за подключение и ежемесячную работу с банками через мобильный телефон и интернет было предложено установить в размере 10 долл. в месяц, на уровне минимальной платы за мобильный телефон у операторов мобильной связи, доступной для широких слоев населения.

Крупным и средним предприятиям банки будут предоставлять дополнительные услуги, требующие физического посещения офиса клиента для установки специального программного обеспечения. Предлагается установить комиссии за использование каждого допол-

нительного программного модуля в размере 10 долл. в месяц. За каждый визит программиста банка в офис клиента для установки одного или сразу нескольких модулей предлагается брать по 100 долл.

Комиссии за открытие и ведение текущих счетов клиентов, за подключение средств дистанционного доступа и предоставление дополнительных услуг будут покрывать соответствующие издержки коммерческих банков, как в карточных системах.

Использование клиентами средств дистанционного доступа и дополнительных услуг платежных систем будет автоматическим, при этом текущие издержки банков будут минимальными. В комиссионных доходах за использование средств дистанционного доступа будет преобладать прибыльная составляющая. Прибыль от этих услуг в 2 раза превысит существующие ежегодные затраты банков на новые АБС, позволит полностью проинвестировать новые разработки и внедрение соответствующего программного обеспечения.

Таким образом, коммерческие банки смогут получать комиссии за открытие и ведение текущих счетов клиентов, а также традиционное проведение платежей на бумажном носителе в сумме 886 млн долл. Комиссионные доходы за кассовые операции будут достигать 3150 млн долл., за подключение средств дистанционного доступа и настройки программного обеспечения дополнительных услуг – 80 млн долл. и за абонентское использование этого программного обеспечения – 727 млн долл. В сумме комиссионные доходы банков от расчетно-кассовых операций составят 4,8 млрд долл. в год, что в 3 раза превысит существующие издержки расчетно-кассовых операций и в 2 раза существующие прямые комиссионные и косвенные процентные доходы.

## **Заключение**

---

Целью данной работы было определение новой парадигмы развития коммерческих банков по вектору расчетно-кассовых операций, совершаемых на прибыльной основе для самих банков и объективно востребованных, удобных и экономичных для клиентов. Способом достижения этой цели было совершенствование технологий платежных систем.

Платежные системы определяются как совокупность правил, учреждений и технических механизмов для перевода денег. В отличие от системы безналичных расчетов платежные системы представляются явлением следующего технологического поколения, развивающегося на волне электронных технологий. Также между этими явлениями наблюдаются отношения преемственности, выражающиеся в заимствовании таких элементов, как формы расчетов и способы платежа, субъекты и принципы.

Для снижения издержек платежа платежные системы пошли на унификацию форм расчетов, которые теперь проводятся на основе единообразных реквизитов и документооборота – на основе реквизитов такой наиболее массовой формы расчетов, как платежное поручение, его передача и обработка в рамках электронного файлового обмена. Платежным системам достаточно технологических рисков, и платежи проводятся путем перевода депозитных денег со счета плательщика на счет получателя. От других способов платежа платежные системы отказываются, переводя кредитные риски и риски ликвидности в плоскость отношений банк-клиент за рамками отношений внутри платежной системы.

Большая технологичность платежных систем требует углубления специализации субъектов, поэтому выделяются операторы системы, в функции которых входят стандартизация технологий и электронная обработка платежей. Также выделяются разработчики программного обеспечения, работающие по несколько на каждую платежную систему на конкурентных началах. За банками остаются фронт-офисная работа с клиентом и проведение окончательных расчетов.

Ряд принципов платежных систем, таких как сущность безналичных денег, правового режима, контроля и управления со стороны всех субъектов, возможность выбора, акцепт, имущественная ответственность, унаследованная из принципов безналичных расчетов. В рамках задачи повышения эффективности платежа и большей технологичности к ним добавлены принципы критерия участия, минимизации рисков, безопасность и операционная надежность, максимально быстрое проведение платежа.

Платежные системы в зависимости от суммы и способа эффективного платежа, порядка его инициализации делятся на: оптовые и розничные, клиринговые и валовые, дебетовые и кредитовые, они также характеризуются различными сроками платежа. Снижения издержек и рисков платежа в наибольшей степени можно добиться в рамках сочетания оптовой, валовой и кредитовой конструкций. На практике это сочетание проявляется в тенденции перехода на валовые расчеты в реальном времени.

Снижение издержек платежа связано не только с повышением производительности и снижением стоимости компьютеров и средств связи, упрощением программирования. Институциональные изменения в нашей экономике, ее большая открытость формируют новые потребности и новый опыт клиентов платежных систем, конкуренцию среди платежных систем и банков. Из-за рубежа заимствуются многие технологические новации, например электронная почта, интернет и мобильные телефоны, платежные карты и банкоматы, а также опыт построения систем на основе этих новаций и пользовательский опыт клиентов.

Дематериализация безналичных денег, возможность их оборота на электронном носителе становятся основой кардинального сокращения издержек денежного оборота. Электронные технологии создают основу для полной автоматизации операционных процедур платежа в банках, учетных процедур на предприятиях, обмена платежными документами между субъектами платежных систем. Сохраняющийся бумажный носитель наличных денег лишь частично позволяет сократить количество процедур их перевозки и пересчета.

Перевод платежного оборота на электронный носитель снижает капиталовложения в платежную инфраструктуру, ее основой становятся компьютеры, линии связи и программное обеспечение, появляется возможность отказаться от значительной части операционистов и дорогостоящих банковских офисов. Переоснащение банков и выра-



батывание новых навыков работы необходимо проводить быстро, тогда как использование существующей инфраструктуры наличных расчетов требует меньших денег и более привычно, что формирует неверные представления о большей капиталоемкости платежных систем.

В первую очередь электронные технологии меняют такие основы безналичных расчетов, как платежный документ и банковский счет. Клиентский платежный документ, по крайней мере в привычном представлении, отсутствует при снятии наличных через банкомат, в расчетах через интернет или электронной наличностью. Переводы Western Union, почтовые переводы, расчеты за коммунальные платежи через Сбербанк России, предоплаченные карты и электронная наличность не предполагают клиентского счета.

Платежный документ необходим для четкой фиксации всех реквизитов платежа и акцепта плательщика. Решение этих задач на электронном носителе сокращает издержки по первичной обработке инструкций клиентов, является основой проведения платежа в реальном времени, а также изменяет привычное нам представление о платежном документе.

Банковский счет необходим для быстрой и четкой обработки платежей, их удобного визуального представления клиентам, что особенно важно при большом количестве платежей. При небольшом количестве платежей со стороны непостоянных клиентов издержки на открытие счета и хранение клиентского досье превысят выгоды от наличия счета. Снижая издержки, платежные системы не работают над исключением счетов, а стремятся выработать решения по их открытию без бумажных носителей и посещения банка.

Электронные технологии позволяют передавать платежные инструкции в банк из любого удобного места, устраняя ощутимый недостаток безналичных расчетов и делая их более конкурентными в сравнении с наличными расчетами, где посещение банковского офиса не требуется. Фактор расстояния устраняется с помощью средств дистанционного банковского обслуживания, таких как «банк-клиент», «интернет-банк» или «телебанк» в оптовых системах. Розничные системы избавляют клиентов от посещения банковских офисов с помощью банкоматов, POS-терминалов и платежных карт.

Технической основой всех средств дистанционного доступа является компьютер с подключением через линии связи к операционной программе банка или процессинговой компании. Все средства дистанционной работы используют электронные образы платежных

документов и электронные цифровые подписи. Отличия заключаются в функциональности компьютеров, способах связи и первоначальном получении средств, а также в алгоритмах защиты целостности платежных документов и их электронной подписи.

При обслуживании предприятий в категориях «цена», «функциональность» и «безопасность» наибольшие перспективы у «интернет-банка». Предприниматели и состоятельные граждане чаще будут использовать мобильный телефон, поскольку в нем сочетаются простейшие дисплей, клавиатура и микропроцессор, линия связи и средства защиты доступа. Массовый клиент без навыков компьютерной грамотности, с небольшим количеством платежей и малым достатком традиционного будет использовать платежную карту.

Наиболее распространенные системы имеют в качестве участников как минимум банк плательщика, расчетный банк и банк получателя. В процессе проведения платежа банки-участники совершают не менее двух десятков действий по обработке и передаче платежных документов. На каждое действие требуется несколько десятков секунд, а то и минут, и в итоге платеж не может быть проведен в реальном времени. Имеющиеся исключения, а именно платежи в рамках одного банка, локальные карточные зарплатные и эквайринговые проекты, быстрые переводы Western Union, электронные деньги в интернете, а также концепция СВР Банка России указывают на необходимость сокращения количества участников систем и упрощения тем самым процедур платежа, а также использования единого программного обеспечения.

Несмотря на дистанционное банковское обслуживание и возможность упрощения процедуры платежа, безналичные расчеты по-прежнему будут проигрывать наличным расчетам в операциях с участием населения, по крайней мере в категориях «сроки» и «привычность» — компенсировать проигрыш можно, предоставляя на основе технологий платежных систем различные дополнительные услуги.

Системы валовых расчетов ряда центральных банков предоставляют участникам возможность работать на фондовых и денежных рынках, способны кредитовать ряд их операций. SWIFT и некоторые системы центральных банков передают по своим каналам электронной почты разнообразные, не обязательно платежные документы. Многие российские банки интегрируют средства дистанционного обслуживания в учетные программы предприятий, автоматизируя ряд бухгалтерских процедур. Карточные системы существенную часть доходов получают от потребительских креди-

тов, они также способствуют учету реализации товаров и потребительских предпочтений. Системы электронных денег содействуют электронной коммерции своих клиентов, поставляя им легко настраиваемые программные модули.

Через несколько лет, когда произойдет насыщение рынка традиционных платежных услуг, так же как сейчас наблюдаются насыщение рынка кассовых услуг банков или в западных странах стагнация на рынке платежных карт, именно дополнительные услуги станут следующей основой развития систем, роста их доходов, нового витка конкурентной борьбы.

В нашей стране до стагнации рынка платежных услуг еще далеко. Безналичные расчеты господствуют пока только между крупными предприятиями, в финансово-кредитной сфере, во внешне-экономических отношениях. Это уже способствует росту безналичных расчетов в мелкооптовой торговле и сберегательных операциях населения. Наблюдается активизация банков в сегменте выплаты заработной платы и дорогостоящих покупок потребительских товаров.

Выплате зарплаты с помощью карточек способствуют относительно большие суммы каждого такого платежа и ожидания роста доходов населения, концентрация занятости и, значит, источников выплат. В сегменте потребительских товаров эти факторы менее действенны, только порядка 48% покупок совершается состоятельными людьми, около 37% покупок приходится на дорогие товары длительного пользования и не более 27% в крупных магазинах. Дополнительными сдерживающими факторами являются налоговая нагрузка на фонд оплаты труда и прозрачность безналичных расчетов для налоговых органов. Рост безналичных расчетов будет наблюдаться по крайней мере в сделках с квартирами и автомашинами из-за их большой стоимости и необходимости предварительного накопления денег. Росту безналичных расчетов способствуют оплата услуг ЖКХ через Сбербанк России и использование платежных карт в зарубежных поездках.

На далекие перспективы стагнации рынка платежных услуг, на тенденции роста безналичных расчетов указывает статистика денежных агрегатов и денежного обращения. Так, рублевые наличные составляют 53% агрегата М1, рублевые и долларовые наличные – 64% агрегата М2. В конце 2002 г. население получало посредством карточек 10% заработной платы и оплачивало 1% покупок. Вместе с тем количество и суммы межбанковских и карточных платежей увеличи-

ваются в среднем в 1,9 раза за каждый из последних нескольких лет, т.е. значительно больше по отношению к инфляции и росту ВВП.

Традиционные межбанковские и карточные платежные системы контролируют 99,95% рынка платежных услуг по сумме платежей и 99,5% по количеству платежей. Следовательно, говорить о значимой роли нетрадиционных систем не следует и рост безналичных расчетов будет базироваться на решениях традиционных систем. Среди традиционных межбанковских систем доминирует Банк России, и именно его позиция будет решающей в росте безналичных расчетов. Конкуренцию Банку России может составить только система SWIFT, частные российские банки могут конкурировать с Банком России и подконтрольным ему Сбербанком, только если объединятся все первые 30 банков. На карточном рынке ощутимы позиции пяти систем и доля Сбербанка России составляет всего 25% – большая конкуренция на карточном рынке является значимым фактором роста безналичных расчетов.

В представлении клиентов межбанковские системы обеспечивают относительно быстрые окончательные расчеты за небольшие комиссии даже по меркам розничных платежей, их основной недостаток заключается в дороговизне дистанционного обслуживания, что является критичным для большинства средних клиентов. Карточные системы обеспечивают быстрое подтверждение возможности платежа и на несколько дней затягивают окончательные расчеты, комиссии карточных систем существенно превышают комиссии межбанковских систем валовых расчетов, что делает карточные расчеты неприемлемыми для многих клиентов, даже несмотря на повсеместное использование дешевых средств дистанционного банковского обслуживания. Объединение достоинств небольших сроков окончательных расчетов и небольших комиссий межбанковских систем, достоинств карточных систем по быстрой авторизации платежа и массового использования дешевых средств дистанционного доступа может дать существенное снижение издержек платежа.

Указанные особенности платежных услуг межбанковских и карточных систем проявляются в финансовых результатах банков как основных поставщиков расчетных услуг. В рамках традиционного обслуживания предприятий комиссионные доходы покрывают только 73% издержек, прибыль зарабатывается на размещении остатков текущих счетов в рискованные активы, обслуживание счета малого предприятия приносит банкам убытки в размере 200 долл. в год и субсидируется за счет доходов от крупных клиентов. Карточный бизнес,

несмотря на ориентацию на средние слои населения с небольшими платежами, остается для банков интересным и динамично развивается, прежде всего за счет в несколько раз больших комиссий за проведение платежа и за выдачу наличных, а также потому что владелец карты посещает банковский офис в среднем два раза в год, представитель малого предприятия – 72 раза в год. Финансовые результаты банков также указывают на необходимость изменений расчетных услуг с учетом положительных сторон межбанковских и карточных систем.

Сформулируем ряд предложений по совершенствованию модели расчетных услуг банков с учетом указанных тенденций в технологиях платежных систем, в денежном обороте, интересах клиентов и банков.

Прежде всего предлагается сократить издержки платежа за счет централизации всех клиентских текущих счетов в региональных расчетно-кассовых центрах Банка России, упрощения тем самым процедуры проведения платежа и массового дистанционного обслуживания этих счетов. В рамках дистанционного обслуживания можно передавать платежные инструкции и получать выписки с проведенными платежами, а это составляет подавляющее большинство случаев общения с банком. Более редкие операции, например открытие счета, получение устройства дистанционного доступа и его сервисное обслуживание, разрешение конфликтных ситуаций, проведение сложных расчетов, требуют традиционного посещения банковского офиса и остаются за коммерческими банками. В ведении коммерческих банков также остаются работа с наличными через свои кассы и банкоматы, инкассация, обслуживание POS-терминалов.

Был разработан порядок расчетного обслуживания, сочетающий централизацию счетов и возможность традиционного посещения банков, основанный на опыте карточных систем по централизованной эмиссии карт и процессинге платежей и децентрализованном традиционном обслуживании клиентов. Так, в офисе коммерческого банка клиенту сформируют досье и через межбанковские каналы связи передадут в ГРКЦ Банка России заявку на открытие счета и устройство дистанционного доступа. ГРКЦ вышлет банку устройство дистанционного доступа с “введенными” реквизитами счета и паролями доступа, операционист банка выдаст это устройство клиенту. При непосредственном платеже инструкции клиента будут представляться через средства дистанционного доступа напрямую в ГРКЦ.

Централизацию счетов и расчетов на уровне региональных ГРКЦ следует признать достаточной, поскольку межрегиональные платежи составляют только 8%, и из-за них необязательно проводить все внутри-региональные платежи всех регионов в одном федеральном расчетном центре. Упрощение процедуры проведения платежа на региональном уровне и использование в рамках системы Банка России единого программного обеспечения снизят издержки межрегиональных платежей до нескольких минут, т.е. значительно по сравнению с существующими издержками. В случае необходимости предлагается применять систему роуминга, когда счет клиента будет автоматически передаваться на временное обслуживание в региональный ГРКЦ своего текущего местонахождения, замораживаясь в ГРКЦ базового региона.

На уровень регионального ГРКЦ Банка России можно передать обслуживание текущих счетов населения и проведение розничных расчетов. То есть предлагается объединить авторизацию, процессинг и собственно проведение розничных платежей в рамках наиболее современных оптовых межбанковских систем валовых расчетов. Банкоматы и POS-терминалы будут подключаться напрямую к ГРКЦ Банка России так же, как «интернет-банк» или «телебанк» при централизованном обслуживании счетов предприятий. Карточные системы переориентируются на чиповые карты, на проведение с их помощью микроплатежей в режиме off-line и на предоставление дополнительных услуг учета и контроля.

Массовое дистанционное обслуживание клиентов потребует упрощения платежных реквизитов. Сейчас рядовой человек не сможет сформировать платежное поручение, особенно с помощью такого наиболее перспективного средства дистанционного обслуживания, как мобильный телефон. Предлагается формировать реквизиты счета клиента по следующему алгоритму: {четыре цифры номера лицензии обслуживающего банка + две для кода региона филиала банка + три для номера дополнительного офиса, что достаточно для однозначной идентификации места хранения клиентского досье} + {ИНН или номер паспорта для однозначной идентификации клиента} + несколько «вшитых» цифр бухгалтерского плана счетов и кода валюты. Всего необходимо будет набрать около 25 цифр, и это будет так же просто, как активация карт экспресс-оплаты телефонных операторов или интернет-провайдеров.

Вторым условием расширения платежных услуг населению видится кардинальное увеличение пунктов приема и выдачи налич-

ных за счет касс супермаркетов. За основу этого предложения можно взять аналогичные технологии в традиционных карточных системах, пополнения счетов абонентов сети “Билайн” через кассы магазинов “Седьмой континент” и быстрых платежей Western Union. Кассир будет получать от вносителя наличные, набирает на кассе его паспортные данные и формулирует указание ГРКЦ Банка России платить со счета магазина на счет владельца паспорта. При снятии наличных указание платить поступит через кассовый терминал магазина от получателя наличных. Платежи по счетам магазина и физического лица в централизованной системе ведения счетов будут проведены за несколько секунд. Для крупных магазинов это будет дополнительным бизнесом, снизит издержки инкассации.

Используя средства дистанционного обслуживания с небольшим программным дополнением, без существенных дополнительных затрат банки могут предоставлять широкому кругу клиентов услуги интернет-трейдинга, возможности заключения хозяйственных сделок и ведения переписки в сети интернет с независимым подтверждением электронной подписи со стороны банков.

Основой независимого подтверждения хозяйственных сделок предлагается сделать счета-фактуры, создаваемые с помощью программного обеспечения средств дистанционного обслуживания. На основе счетов-фактур, с некоторой дополнительной стандартизацией реквизитов платежа и модификацией простой формы бухгалтерского учета можно автоматизировать учет и составление отчетности на малых предприятиях. Кроме того, можно автоматически формировать оперативные государственные статистические отчеты как минимум по объемам продаж, ценам, категориям продавцов и покупателей.

Представление налоговой отчетности в электронном виде и наличие электронной базы платежей и счетов-фактур позволят автоматизировать проверочные и аналитические процедуры налоговых органов. Можно автоматизировать уплату ряда налогов, например на доходы “расщеплением” платежа при выплате заработной платы, а также персонифицированный учет налогоплательщиков и адресных социальных выплат.

Для стимулирования безналичных расчетов, внедрения и использования новых технологий платежных систем необходимо изменить комиссии за расчетно-кассовые операции. Плату за открытие текущего счета и его годовое сопровождение необходимо установить в 5 долл., как в карточных системах, за ручную обработку платежной инструк-

ции клиента – 2,5 долл., за выдачу и взнос наличных – 1% суммы, за подключение и работу с банками через мобильный телефон и интернет – 10 долл./мес., за каждый программный модуль дополнительной услуги – 10 долл./мес., за визит в офис клиента программиста банка – 100 долл. Такие комиссии должны быть установлены Банком России, чтобы коммерческие банки не демпинговали, а конкурировали между собой качеством платежных и дополнительных услуг.

Предлагаемая “линейка” комиссий позволит банкам зарабатывать на расчетно-кассовых операциях до 5 млрд долл. в год, что в 3 раза превысит существующие издержки расчетно-кассовых операций и в 2 раза – прямые комиссионные и косвенные процентные доходы. Ожидаемая прибыль 3,4 млрд долл. в год позволит за несколько лет окупить инвестиции в расширение инфраструктуры оборота наличных, в создание и массовое внедрение программного обеспечения дистанционного банковского обслуживания и дополнительных услуг платежных систем. Расчетный бизнес банков станет прибыльным и привлекательным, объективно востребованным клиентами, будет способствовать росту экономики и повышению ее эффективности.



Научное издание

**Ануреев Сергей Владимирович**

**ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ  
И ИХ РАЗВИТИЕ В РОССИИ**

Заведующая редакцией *Н.Ф. Карпычева*  
Редактор *А.Д. Федорова*  
Младший редактор *Е.В. Рыжова*  
Художественный редактор *Г.Г. Семенова*  
Технический редактор *В.Ю. Фотиева*  
Корректоры *Н.В. Орлова, Т.М. Колпакова*  
Компьютерный набор *Т.Н. Помадчиной*  
Компьютерная верстка *О.В. Фортунатовой*  
Оформление художника *А.В. Алексева*

ИБ №4708

Сдано в набор 27.06.2003. Подписано в печать 28.11.2003  
Формат 60x88 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Гарнитура «Таймс». Печать офсетная  
Усл. п.л. 17,64. Тираж 5000 экз.  
Заказ № «С» 366

Издательство «Финансы и статистика»  
101000, Москва, ул. Покровка, 7  
Телефон (095) 925-35-02. Факс (095) 925-09-57  
E-mail: [mail@finstat.ru](mailto:mail@finstat.ru) <http://www.finstat.ru>

ГУП Великолукская городская типография  
Комитета по средствам массовой информации  
Псковской области,  
182100, Великие Луки, ул. Полиграфистов, 78/12  
Тел./факс: (811-53) 3-62-95  
E-mail: [VTL@MART.RU](mailto:VTL@MART.RU)