

контрольованою, як для держави, так і для самих підприємств. Україні потрібна податкова політика, направлена на побудову стабільної та зрозумілої системи оподаткування, зменшення податкового тягара і забезпечення збалансованості інтересів держави та суб'єктів господарювання.

### Джерела та література

1. Ващишин А.М., Яремко Л.А. Фінансова система і соціально-економічна стабільність // Фінанси України. – № 10. – 1999. – С. 80–85.
2. Вітлінський В.В., Скрипник А.В. Аналіз діяльності податкової системи України // Фінанси України. – №12. – 2005. – С. 19–30.
3. Фіскальна політика в перехідній економіці України: Автореф. дис.канд. екон. наук: 08.01.01 / О.М. Жовтанецький / Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Л., 2002. – 20 с.

### Богуславский Е.В.

## МЕРОПРИЯТИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ МЕХАНИЗМА РАБОТЫ КАРТОЧНЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ В УКРАИНЕ

В настоящее время в Украине стремительно развивается рынок банковских платежных карт. Количество эмитированных платежных карт на 01.10.2006 года составляет более 28 млн. штук. Основу карточного портфеля украинских банков составляют зарплатные и пенсионные карты. Однако, несмотря на высокие темпы развития карточного бизнеса. Существует ряд проблем, препятствующих качественному развитию данного направления.

Чтобы решить данные проблемы необходимо разработать действенные мероприятия по совершенствованию механизма функционирования украинского рынка платежных карт.

Основными задачами, которые будут решаться в этой статье, будет разработка мероприятий по улучшению работы карточных платежных систем в Украине.

В настоящее время для того, чтобы улучшить качество карточного портфеля (его доходность) и увеличить количество держателей платежных карт необходимо провести следующие мероприятия:

1. **Создание стратегии по взаимодействию с государственными организациями, оказывающими финансовые услуги (денежные переводы, выплата пенсии и т.д.).** Основной организацией, которая до сих пор охватывает достаточно большую долю рынка денежных услуг, является Укрпочта. Именно через отделения почтовой связи получают пенсию большинство пенсионеров Украины. Кроме того, достаточно большой процент денежных переводов также осуществляется через отделения Укрпочты. Чтобы увеличить объемы эмиссии платежных карт для пенсионеров и популяризировать денежные переводы на пластиковые карты, необходимо Укрпочте дать права для эмиссии, обслуживания и пополнения карточных счетов клиентов. Данный шаг понесет большие затраты на отладку технической базы данной организации, поэтому необходим совместный проект с крупным коммерческим банком, являющимся эмитентом и эквайером, который предоставит свое программное обеспечение и оборудование для обслуживания платежных карт, будет заниматься их эмиссией и предоставлять услуги процессинга. Если привести в жизнь такой проект, то это даст значительные результаты в увеличении количества держателей платежных карт, так как привлечет дополнительное количество пенсионеров, которые смогут получать пенсию, снимая ее со своих пенсионных пластиковых карт, в отделениях почтовой связи. Кроме того, это даст результаты по увеличению количества эмитированных карт в сельской местности, где нет отделений банков, но есть почтовые отделения. Помимо этого, увеличится количество отправляемых денежных переводов именно как пополнения на пластиковые карты.

2. **Создание гарантийных банковских фондов.** Гарантийные фонды – это фонды, гарантирующие выплату определенной суммы средств при банкротстве финансовой организации. Гарантийные фонды поднимают уверенность в банке. Клиенты банков имеющих свои гарантийные фонды, как правило, уверены в таком банке и не спешат снимать свои деньги со счетов. В настоящее время такие фонды создаются в основном для вкладчиков. Создание таких фондов для обычных держателей пластиковых карт позволит банкам привлекать дешевые ресурсы, так как за эти финансовые ресурсы не нужно платить депозитный процент.

3. **Развитие и применение современных технологий.** В настоящее время техническая база по обслуживанию пластиковых карт большинства украинских коммерческих банков оставляет желать лучшего. Из-за устаревшего оборудования и плохих линий связи часто происходят сбои при обслуживании пластиковых карт, что приводит к недовольству клиентов и антирекламе в адрес банка-эквайера (хотя в большинстве случаев вины банка-эквайера в этом нет, а причина в плохих линиях связи). Чтобы избежать таких ситуаций, необходимо применять более современные технологии, такие как:

- *связь GSM (мобильная связь), позволяет использовать качественную связь при передаче данных для получения авторизационного ответа при осуществлении операций с платежной картой;*
- *спутниковая связь, позволяет обслуживать карты через спутниковую связь с высокой скоростью и с минимальной вероятностью сбоев при авторизации;*
- *off-line авторизация (смарт технологии) используется для карт со встроенным чипом (смарт-карта). Авторизация происходит посредством считывания информации с встроенного чипа, т.е. в процессе авторизации не осуществляется процесс дозвона на центр авторизации, что в свою очередь позволяет быстро обслужить клиента без каких-либо сбоев.*

Несмотря на то, что это дорогие аналоги стандартной авторизации через телефонную линию, данные технологии в значительной степени повышают имидж банков и способствуют увеличению спроса со стороны корпоративных клиентов на оборудование по обслуживанию пластиковых карт.

4. **Развитие инфраструктуры банковского обслуживания.** Для продвижения пластиковых карт необходимо обеспечивать инфраструктуру по их обслуживанию во всех населенных пунктах Украины от крупных городов до мелких населенных пунктов. Для обеспечения эффективности отделения открываемого в мелких населенных пунктах банк может заключить договора на расчетно-кассовое обслуживание предприятий по зарплатному проекту с предприятиями находящимися в данной местности, что в свою очередь обеспечит существенное количество клиентов – держателей платежных карт в таком регионе. Кроме того, клиенты обслуживающиеся в банковском отделении по зарплатным картам автоматически становятся клиентами по другим видам банковских услуг (оплата коммунальных услуг, размещение вкладов, кредитование, денежные переводы и многое другое). Таким образом, открытие отделения и заключение договоров с местными предприятиями на зарплатный проект уже делает такой шаг для банка эффективным. Для мелких населенных пунктов в курортных городах более выгодным и возможно наиболее эффективным является установка банкомата на время курортного сезона.

5. **Развитие инфраструктуры банковского обслуживания корпоративных клиентов.** Для того, чтобы держатели платежных карт чувствовали, что они могут пользоваться картой не только как инструментом для снятия наличных, но и как средством платежа (практически не имеющим отличий от наличных денежных средств), необходимо развивать эквайринговую сеть предприятий принимающих в качестве средства платежа пластиковые карты международных платежных систем. Причем эта сеть должна развиваться не только в местах, где обслуживаются состоятельные клиенты (казино, ресторанах, дорогих магазинах и гостиницах), но и в общедоступных торгово-сервисных предприятиях таких как аптеки, хозяйственные и продуктовые магазины и т.д. Развитие эквайринговой сети для таких торгово-сервисных предприятий, с одной стороны повлечет за собой затраты банка на установку и обслуживание оборудования, а с другой стороны увеличит количество клиентов – держателей карт низкого и среднего класса, которые будут рассчитываться в таких торгово-сервисных предприятиях.

6. **Разработка механизма обслуживания религиозных организаций (монастырей, церквей, храмов и т.д.).** Для создания хорошего имиджа банка, а также для того, чтобы не ставить под угрозу реализацию зарплатных проектов на предприятиях из-за религиозных убеждений отдельных сотрудников, необходимо разработать механизм для обслуживания религиозных организаций, который должен включать следующие направления:

- эквайринговое обслуживание, которое позволит привлекать дополнительные средства таким организациям за счет иностранных туристов находящихся на экскурсиях и неспособных рассчитаться наличными, а также принимать пожертвования путем перечисления средств с карточных счетов.
- "зарплатный проект" с такими организациями.
- Банки в этом случае должны применять минимальные тарифы за обслуживание таких организаций, так как, таким образом, они поднимут свой имидж, оказав им помощь, и привлекут дополнительных клиентов из числа верующего населения Украины.

7. **Регулирование тарифной политики коммерческих банков.** Многие украинские коммерческие банки устанавливают высокие тарифы за эмиссию и обслуживание пластиковых карт, а также снятие наличных по ним в других банках. В результате чего, многие держатели пластиковых карт пользуются картами самого низкого класса, так как не желают тратить много денег за выпуск и годовое обслуживание карты. Кроме того, при снятии наличных в банкоматах и отделениях не банка-эмитента с держателя карты берется комиссия до 3% плюс 15 грн, что неприемлемо для определенных групп населения (пенсионеров, студентов, работников бюджетных организаций).

Поэтому, для того, чтобы не допускать применения высоких тарифов со стороны отдельных банков за выпуск и обслуживание пластиковых карт, а также комиссии за снятие наличных, необходимо ввести государственное регулирование тарифной политики коммерческих банков Украины.

8. **Создание прозрачной нормативно-правовой базы.** В Украине нет четко сформулированной нормативно-правовой базы регулирующей эмиссию, обслуживание и систему электронных платежей с использованием пластиковых карт. Например, расчеты по платежным картам считаются наличными и, если, например, произошел расчет в торгово-сервисной точке за товар и деньги поступили на текущий счет предприятия, то эта сумма пробивается на кассовом аппарате и с нее платится налог, а затем, когда деньги поступают на текущий счет предприятия, необходимо доказать органам Государственной налоговой инспекции, что налог уже заплачен и, что это всего лишь расчет по карточке, а не перечисление средств с другого текущего счета. Кроме того, в большинстве украинских коммерческих банков нерезидентам Украины отказывают в открытии пластиковой карты. Поэтому с целью предоставления клиентам коммерческих банков высококачественных услуг, которые не будут преследоваться законодательством и по которым не будет создано дополнительных проблем с государственными службами, необходимо создать прозрачную нормативно-правовую базу, которая станет единым руководством для коммерческих банков и предприятий, связанных с использованием и обслуживанием пластиковых карт.

9. **Обслуживание карт всех основных международных платежных ассоциаций.** В Украине полноценное обслуживание могут получить только держатели карт VISA и MasterCard. Карты American Express обслуживаются только в торгово-сервисной сети, причем доля торгово-сервисных предприятий обслуживающих их составляет менее 1% от общего количества предприятий принимающих к оплате пластиковые

карты. Карты российских платежных систем обслуживаются только в банкоматах нескольких украинских банков. В связи с этим большинство иностранцев, имеющих карты таких платежных систем как American Express, JCB, Dinners Club и т.д. не могут получить нормального обслуживания по этим картам. Чтобы обеспечить нормальный имидж Украины на международном карточном рынке, необходимо найти пути по продвижению полного спектра услуг других платежных систем на украинском карточном рынке.

10. **Возможность самостоятельного выбора размера *cash-лимита клиентом.*** В Украине устанавливаются ежедневные лимиты на снятие наличных с карточных счетов в банкоматах и отделениях банков. Данная мера предпринимается для того, чтобы обезопасить клиента, однако клиент не всегда этого понимает, особенно, когда ему срочно нужна сверхлимитная сумма. Чтобы избежать конфликтных ситуаций с клиентами в таких случаях, необходимо при заключении договора обговаривать условия и прописывать в договоре персональный *cash-лимит* возлагая при этом часть ответственности на клиента.

11. **Разработка мероприятий по борьбе с карточными мошенниками.** Чтобы вывести Украину на международный уровень по безопасности электронных операций с пластиковыми картами, нужно снизить уровень мошенничества. Такие меры должны предприниматься не отдельно службой безопасности каждого коммерческого банка, а должна быть создана общая специальная группа, в которую должны войти ведущие специалисты из различных украинских коммерческих банков, а также привлечены мировые эксперты международных платежных систем, так как отдельно взятый банк сам не в состоянии коренным образом повлиять на уровень мошенничества.

12. **Широкомасштабная общегосударственная рекламная компания.** Вопрос продвижения банковских платежных карт должен быть вопросом общегосударственного масштаба. Однако, принудить людей заменить наличные деньги «кусочком пластика» невозможно, поэтому нужно постепенно в виде рекламы безналичных расчетов с указанием их преимуществ приучать общество к пластиковым картам. Украинским банкам же необходимо придумывать различные акции, такие как вручение пластиковых карт победителям различных конкурсов, пенсионерам, студентам, школьникам, работникам различных специальностей в их профессиональный праздник, рассылку пластиковых карт по почте, вручение на улицах, в магазинах и других общественных местах. Пусть даже изначально это будет просто кусок пластика, но человек, получивший этот кусок пластика, захочет прийти в банк и оформить его на свое имя.

13. **Достоверные научные публикации о карточных продуктах.** В украинской литературе проблемы пластиковых карт мало освещены: не написано ни одной украинской книги посвященной именно украинскому карточному рынку (упоминание в учебниках по банковскому делу, как правило, не дает четкого и правильного представления о пластиковых картах), банковские методические пособия используются только для обучения специалистов в области карточного бизнеса и являются конфиденциальной информацией, а научные статьи ученых–теоретиков (не имеющих опыта работы в современном коммерческом банке) написаны в основном на основе старых зарубежных учебников, где нет описания работы украинского рынка пластиковых карт. Поэтому, для быстрого и качественного продвижения пластиковых карт необходимо обеспечить достаточный уровень знаний ученых, студентов и просто людей, которые читают научную литературу и могут делиться этими знаниями с друзьями и знакомыми.

14. **Борьба с ценовой дискриминацией.** Чтобы пластиковая карта была полноценным средством платежа в торгово-сервисной сети нужно создать государственное регулирование цен, одним из основных направлений которого будет запрет любой дискриминации при расчетах пластиковыми картами. Необходимо, создать "горячую телефонную линию", которая будет фиксировать жалобы клиентов относительно отказа в обслуживании платежной картой, завышении цен, отказа от скидки при участии в дисконтной программе. После чего к банкам и предприятиям должны приниматься разъяснительные мероприятия вплоть до штрафных санкций. Такая борьба с ценовой дискриминацией по пластиковым картам позволит снизить случаи ущемления прав держателей пластиковых карт и повысить качество обслуживания пластиковых карт в торгово-сервисной сети и банках.

15. **Лицензирование экспертов карточного бизнеса.** Для обеспечения высокопрофессионального уровня сотрудников, занимающихся продвижением и обслуживанием услуг в области карточного бизнеса, необходимо производить их лицензирование международными платежными ассоциациями. Это обеспечит высококачественный уровень обслуживания клиентов приближенный к международным стандартам.

16. **Тщательная проверка запатентованных карточных продуктов.** Чтобы избежать претензий иностранных банков о несанкционированном использовании запатентованных ранее ими услуг в области карточного бизнеса, необходима тщательная проверка всех банковских ноу-хау на предмет применения таких услуг в международной практике.

17. **Разработка стандартов дополнительных услуг для всех украинских банков, занимающихся эмиссией и обслуживанием платежных карт.** С целью обеспечения более качественного уровня обслуживания и полного удовлетворения всех потребностей клиентов–держателей пластиковых карт необходимо разработать и утвердить обязательный комплекс дополнительных услуг предоставляемых коммерческими банками по желанию клиентов, который должен включать следующее:

- кредитные лимиты, которые должны устанавливаться по желанию клиента при условии хорошей платежеспособности клиента;
- дополнительные карты также должны выпускаться по желанию клиента на его доверенных лиц (членов семьи);
- удаленный доступ управления карточным счетом через мобильный телефон, сеть Интернет, что позволит клиенту оперативно управлять своим карточным счетом в любой точке мира;
- регулярные платежи для оплаты коммунальных услуг, счетов мобильного телефона и т.д. при указании реквизитов и регулярности перечисления средств с карточного счета клиента;

- можливість перечислення средств с одного карточного счета на другой через банкоматы, интернет, мобільний телефон;
- отримання інформації о карточному счете круглосуточно в телефонному режимі;

18. **Развитие инновационных технологий в карточном бизнесе.** Украинским коммерческим банкам для обеспечения конкурентоспособного уровня на карточном рынке, необходимо делать акцент на развитие востребованных современных технологий в области карточного бизнеса. К востребованным высокотехнологическим направлениям карточного рынка можно отнести следующее:

- *Интернет-эквайринг:* данное направление приобретает большое значение для предприятий осуществляющий продажу товаров и услуг через сеть Интернет, однако такую услугу предоставляют только несколько украинских банков. Данное направление необходимо развивать украинским банкам, так как спрос на него достаточно высок со стороны корпоративных клиентов банка.
- *Смарт-технологии* также требуют проведения определенного комплекса мероприятий, так как, несмотря на появление чиповых карт в Украине в середине 2004г. массовой эмиссии их в нашей стране до сих пор нет. Поэтому для обслуживания иностранцев держателей смарт-карт, а также предложения данного высокотехнологического карточного продукта украинским клиентам необходимо, чтобы банки-эмитенты включили в перечень услуг выпуск карт со встроенным чипом, а также обеспечили возможность их обслуживания в торгово-сервисной сети и банкоматах.

19. **Услуги VIP-клиентам.** Многие украинские коммерческие банки не могут предложить своим самым богатым клиентам высокий уровень обслуживания в сфере выпуска и высококачественного обслуживания элитных пластиковых карт класса Gold, Platinum, Black, выпуская им обычные карты среднего и высокого (но не элитного) класса. Поэтому данное направление должны развивать все украинские банки и карты хотя бы класса Gold должны эмитироваться даже самыми мелкими банками-эмитентами.

20. **Универсальность пластиковых карт.** В развитых странах личный карточный счет – это универсальный счет, к которому привязаны все основные операции держателя карты. На карту зачисляется заработная плата, социальные выплаты, устанавливается кредитный лимит, списываются деньги за коммунальные услуги и мобильный телефон, происходит погашение кредитов и многое другое. Украине, чтобы занять достойное место на международном рынке пластиковых карт, необходимо сделать карту универсальным инструментом для предоставления любых банковских услуг, то есть обеспечить возможность редкого посещения банка клиентом-держателем карты, привязав все финансовые операции к карточному счету клиента и дав ему удаленный доступ к счету через Интернет, мобильный телефон и банкомат.

Описанные выше предложения по оптимизации украинского рынка банковских платежных карт способны в значительной мере ускорить развитие карточного бизнеса в Украине. Некоторые крупные украинские банки стремятся к совершенствованию качества предоставляемых услуг, стараясь следовать по похожему пути.

Развитие карточного бизнеса в Украине идет достаточно высокими темпами, однако пока проблема развития не станет общегосударственной и государство не станет всячески помогать коммерческим банкам через Национальный банк Украины в продвижении услуг карточного рынка и не будет создана соответствующая законодательная база, регулирующая функционирование платежных систем в Украине, карточный бизнес не станет приоритетным для банков. Кроме того, для обеспечения высоких темпов развития карточного рынка крупным банкам эмитентам необходимо объединить свои усилия в реализации крупномасштабных программ, так как совместная деятельность таких банков позволит коренным образом изменить действующую систему стереотипов, техническую базу и действующее законодательство Украины, что в конечном итоге обеспечит стабильный рост количества эмитированных карт и их доходность.

## Булюк В.В.

### ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Вступ. На підвищення конкурентоспроможності держави та її окремих регіонів, а також ефективності роботи інституційних одиниць усіх секторів економіки на різних рівнях управління та державного регулювання спрямоване застосування територіального маркетингу [1]. На практиці це означає розвиток взаємовідносин між владою і та головними партнерами і зацікавленими особами в напрямку стратегічної орієнтації: напрям на досягнення довготривалої мети; використання спеціально розроблених стратегічних планів; розгляд конкурентного впливу на реалізацію власної мети; формулювання цілей діяльності; використання оптимальних рішень у кожній сфері діяльності; постійний контроль кожного рівня реалізації поставлених цілей; свідоме і доцільне формування бюджету для маркетингової діяльності; спостереження та дослідження змін потреб і сподівань клієнтів у рамках кількості і якості публічних послуг, які їм пропонуються; систематичне спілкування з клієнтами.

Виклад основного матеріалу. Стратегічна орієнтація запроваджується шляхом формування регіональної політики, зокрема розвитку транскордонного співробітництва. Передумовою розробки стратегії міжнародної діяльності області є обґрунтоване визначення основних проблем регіону з подальшим визначенням, що можливо вирішити самостійно, що за допомогою держави і що доцільно вирішувати в рамках транскордонних і міжрегіональних угод.

Стратегія знову розглядається як інструмент для осмислення перспектив і завдань роботи. Ідея страте-