

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Финансы, денежное обращение и кредит»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент,
Директор по массовому бизнесу
операционного офиса
«Челябинский» АО «Альфа-Банк»
А.В. Басканова

_____ 2017 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой,
д.э.н., профессор,
И.А. Баев

_____ 2017 г.

Современное состояние и перспективы развития операций
с банковскими картами на примере ПАО «АК БАРС» БАНК

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(магистерская диссертация)

ЮУрГУ – 38.04.01.2017.108-1406. ВКР

Руководитель,
к.э.н., доцент каф. ФДОиК
Л.И. Макарова
_____ 2017 г.

Автор,
студент группы ЭУ-204
М.В. Гудков
_____ 2017 г.

Нормоконтролер,
Ст. преподаватель каф. ФДОиК
Е.Ю. Куркина
_____ 2017 г.

АННОТАЦИЯ

Гудков М.В. Современное состояние и перспективы развития операций с банковскими картами на примере ПАО «АК БАРС» БАНК г. Челябинск. – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-204, 2017. – 104 с., 18 ил., 4 табл., библиографический список – 58 наим.

Актуальность выбранной темы подтверждается тем, что банковские карты – современный платежный инструмент, который, с одной стороны, контролирует денежную массу и денежное обращение в стране. С другой стороны, снижает издержки обращения и создает благоприятные условия для экономического развития государства.

Объект исследования – ПАО «АК БАРС» БАНК

Предмет исследования – основные операции с банковскими картами ПАО «АК БАРС» БАНК.

Цель исследования – обоснование рекомендаций по совершенствованию эффективности работы с банковскими картами в ПАО «АК БАРС» БАНК.

Для достижения данной цели необходимо решить следующие задачи:

– рассмотреть теоретические аспекты организации операций банка с банковскими картами;

– проанализировать эффективность операций с банковскими картами ПАО «АК БАРС» БАНК;

– разработать рекомендации по совершенствованию работы с банковскими картами в ПАО «АК БАРС» БАНК.

В первой главе рассматриваются российские и зарубежные платежные системы с позиции Борисова С.М. [8], Марченко, А.В. [31] и других авторов. Определяются виды и классификация банковских карт, на основе трудов Андреева А.А., Морозова А.Г., Логинова А.И. [5], Гинзбурга А.И. [15] и других авторов. Изучается необходимая нормативная база организации операций с банковскими картами.

Во второй главе проводится экспресс-анализ ПАО «АК БАРС» БАНК, изучается оценка состояния операций с банковскими картами и организация расчетов с помощью банковских карт в ПАО «АК БАРС» БАНК.

В третьей главе разрабатываются рекомендации по расширению ассортимента дополнительных операций с банковскими картами. Рассчитывается экономический эффект от разработанных рекомендаций.

ANNOTATION

Gudkov M.V. Modern state and prospects of development of Bank card transactions for example PJSC "AK BARS" Bank, the city of Chelyabinsk. – Chelyabinsk: SUSU, UE-204, 2017. – 104 p., 18 ill., 4 tab., references – 58 Naim..

The relevance of the chosen topic is confirmed by the fact that bank cards are a modern payment instrument that, on the one hand, controls the money supply and money circulation in the country. On the other hand, it reduces the costs of circulation and creates favorable conditions for the economic development of the state.

Object of the research - PJSC "AK BARS" BANK

The subject of the study is the basic operations with bank cards of PJSC "AK BARS" BANK.

The purpose of the study is to justify recommendations for improving the efficiency of working with bank cards in PJSC "AK BARS" BANK.

To achieve this goal, it is necessary to solve the following tasks:

- consider the theoretical aspects of the organization of bank operations with bank cards;
- analyze the effectiveness of operations with bank cards of PJSC "AK BARS" BANK;
- develop recommendations for improving the work with bank cards in PJSC "AK BARS" BANK.

In the first chapter, Russian and foreign payment systems are considered from the position of Borisov SM. [8], Marchenko, A.V. [31] and other authors. The types and classification of bank cards are determined on the basis of the works of Andreev AA, Morozova AG, Loginova AI. [5], Ginzburg A.I. [15] and other authors. The necessary regulatory framework for the organization of transactions with bank cards is being studied.

In the second chapter, the rapid analysis of PJSC AK BARS Bank is conducted, the assessment of the state of operations with bank cards and the organization of payments by bank cards in PJSC AK BARS Bank are being studied.

In the third chapter, recommendations are being developed to expand the range of additional transactions with bank cards. The economic effect of the developed recommendations is calculated.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	10
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЕРАЦИЙ БАНКА С БАНКОВСКИМИ КАРТАМИ	12
1.1 Российские и зарубежные платежные системы	12
1.2 Виды и классификация банковских карт	22
1.3 Нормативная база организации операций с банковскими картами	30
2 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОПЕРАЦИЙ С БАНКОВСКИМИ КАРТАМИ ПАО «АК БАРС» БАНК	36
2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности ПАО «АК БАРС» БАНК	36
2.2 Оценка состояния операций с банковскими картами	46
2.3 Организация расчетов с помощью банковских карт в ПАО «АК БАРС» БАНК	53
3 ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОВСКИХ КАРТ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ С БАНКОВСКИМИ КАРТАМИ В ПАО «АК БАРС» БАНК	69
3.1 Рекомендации по расширению ассортимента дополнительных операций с банковскими картами	69
3.2 Экономический эффект от разработанных рекомендаций	83
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	89
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	92
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А	97
ПРИЛОЖЕНИЕ Б	103
ПРИЛОЖЕНИЕ В	104

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выбранной темы подтверждается тем, что банковские карты – современный платежный инструмент, который, с одной стороны, контролирует денежную массу и денежное обращение в стране. С другой стороны, снижает издержки обращения и создает благоприятные условия для экономического развития государства.

Исходя из актуальности, был выбран объект исследования –

ПАО «АК БАРС» БАНК

Предмет исследования – экономические процессы, формирование операций с банковскими картами.

Актуальность, объект и предмет определяют цель и задачи работы.

Цель – обоснование рекомендаций по совершенствованию эффективности работы с банковскими картами в ПАО «АК БАРС» БАНК.

Задачи исследования:

– рассмотреть теоретические аспекты организации операций банка с банковскими картами;

– проанализировать эффективность операций с банковскими картами ПАО «АК БАРС» БАНК;

– разработать рекомендации по совершенствованию работы с банковскими картами в ПАО «АК БАРС» БАНК.

Теоретической основой выпускной квалификационной работы послужили труды российских авторов.

Рассмотрение российских и зарубежных платежных систем осуществлялось с позиции Борисова С.М. [8], Марченко, А.В. [31] и других авторов.

Изучение видов и классификации банковских карт было оценено с позиции Андреева А.А., Морозова А.Г., Логинова А.И. [5], Гинзбурга А.И. [15] и других авторов.

Рассмотрение нормативной базы организации операций с банковскими картами проводилось с помощью данных Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и Положении № 266-П от 24 декабря 2004 г. «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт» от 10 апреля 2005 г. и т.д.

Изучение структуры финансовой отчетности ПАО «АК БАРС» БАНК проводилось сквозь призму трудов Пласковой Н.С. [37] и других авторов.

При рассмотрении оценки состояния операций с банковскими картами ПАО «АК БАРС» БАНК использовался официальный сайт банка [53].

Основой для разработки рекомендаций по совершенствованию эффективности работы с банковскими картами в ОАО «АК БАРС» БАНК послужили труды Ивасенко, А.Г. [20], Гурджиев, А.В. [17].

При выполнении выпускной квалификационной работы применялись методы:

- монографический;
- аналитический;
- структурный;
- синтеза;
- табличный;
- графический;
- экстраполярный.

При выполнении выпускной квалификационной работы были востребованы источники информации:

- бухгалтерская финансовая отчетность ОАО «АК БАРС» БАНК;
- статистическая отчетность ЦБ РФ;
- ресурсы интернет.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЕРАЦИЙ БАНКА С БАНКОВСКИМИ КАРТАМИ

1.1 Российские и зарубежные платежные системы

Платежная система – это совокупность правил, договорных отношений, технологий, методик расчета, внутренних и внешних нормативных актов, которые позволяют всем участникам производить финансовые операции и расчеты друг с другом.

Российская платежная система, пользуется популярностью, этому свидетельствует активная конкуренция на данном рынке. На российском рынке есть уже устоявшиеся и зарекомендовавшие себя платежные системы, такие как:

- Золотая Корона;
- Union Card;
- STB Card.

Золотая корона является крупнейшей платежной системой в России. Объединив, 220 банков в 75 регионах России и СНГ и более 8 млн клиентов, ежемесячный оборот которой составляет более 55 млн долларов США, совершается около 25 млн финансовых операций в месяц, сотрудничая, с 815 промышленными предприятиями и 7 076 торговыми организациями данная платежная система занимает лидирующую позицию на рынке пластиковых карт.

Платежная система «Золотая Корона» была основана в 1994 году в городе Новосибирске. Данная платежная система развивалась с большим успехом, уже в 1999 году она имела под своим крылом 144 банка участника в 58 регионах России. В 2007 году платежная система «Золотая Корона» эмитировала 8,5 млн карт. В совокупном объеме в течение 2009 года в системе было совершено более 516 млн операций, что на 54 % превышает показатели прошлого года. По итогам 2011 года общий оборот «Золотой Короны» достиг 1 трлн рублей, что на 61 % больше оборота в 2010 году. Суммарно было обработано около 1 млрд операций (прирост к 2010 году составил 55 %).

Не смотря на многолетнюю историю с положительной динамикой, платежная система «Золотая Корона» не изменяет свою позицию, напротив, продолжая развиваться, укрепляет свое положение [56].

Основой системы «Золотая Корона» являются пластиковые банковские карты. По функциональной нагрузке они близки к международным Visa или MasterCard, с одно лишь разницей, что они не магнитные, а микропроцессорные.

Микропроцессорная (чиповая) банковская карта платежной системы «Золотая Корона» является карта, в которую встроена специальная микросхема (ЧИП), позволяющая хранить, и обрабатывать информацию о держателе данной карты, о поступлении, расходах и остатке денежных средств. Каждый владелец карты сам присваивает ей персональный индивидуальный код (PIN-код) из четырех цифр, который становится своеобразным ключом. Попытка подобрать код не имеет смысла так как, после трех неверных наборов PIN-кода карта будет заблокирована. Операция разблокирования карты требует личного присутствия владельца в банке. Тем самым гарантирую большую безопасность.

Около 60 % операций по картам «Золотая Корона» выполняются в торговых точках. Это обусловлено тем, что с помощью карты данного типа, можно осуществлять широкий спектр услуг, а именно:

- пользоваться скидками в магазинах, ресторанах, гостиницах;
- получать зарплату и пенсию;
- оплачивать коммунальные услуги;
- безопасно перевозить деньги по всей России;
- управлять своим карт-счетом через интернет при помощи

Интернет-банкинга.

И это далеко не весь перечень услуг предоставляемых платежной системой «Золотая Корона».

Значительное продвижение карточек на финансовом рынке произошло за счет эффективной реализации программы по привлечению в систему крупных промышленных предприятий, расчетно-кассовое обслуживании [9].

Еще одной из ведущих российских платежных систем является Union Card. Основание, которой произошло в 1993 году группой частных лиц и коммерческими банками. Уже в 1999 году в систему входят свыше 100 региональных процессинговых центра, 457 банков и филиалов, количество выпущенных карточек достигло 2,7 млн штук, общее количество торговых точек принимающих к оплате карточки Union Card составило 14 400, из них в Москве около 6 000. На конец года установлено порядка 1 500 банкоматов и 7 450 терминалов. Оборот за год составил 93,5 млрд рублей. Для продвижения на российском рынке новых технологий и укрепления позиций на рынке в 2002 году Union Card и СТБ объединяют свои сети приема и расчетов пластиковых карт.

Развитие системы не стоит на месте и потому, в 2007 году, создается единый технологический процессинговый центр, который обслуживает участников двух платежных систем – NCC и Union Card. 1 июня была выпущена объединенная карта NCC|UC. Главной задачей, которой, являлось предоставить ее держателю большие возможности по применению на территории России и некоторых стран СНГ.

На сегодняшний день в состав российской межбанковской платежной системы Union Card входит около 300 финансовых учреждений.

Весомыми участниками платежной системы Union Card являются крупные российские банки, такие как Альфа Банк, Банк Москвы, Газпромбанк, Еврофинанс Моснарбанк, Межпромбанк, Связь-Банк, Транскредитбанк, УРСА Банк и многие другие [57].

Держатели карт обслуживаются в пунктах выдачи наличных на условиях, определяемых банком-участником сети ПВН. Выдача наличных, как и по другим платежным системам, осуществляется в рублях и иной валюте.

Платежная система Union Card удобна в использовании, так как сеть банкоматов, магазинов и гостиниц Union Card охватывает большую часть России и СНГ. Что делает ее более привлекательной для любителей путешествовать.

Держателям карт данной платежной системы предоставляются скидки на услуги некоторых туристических агентств и прочих фирм.

Некоторые магазины, в которых эти карточки принимаются к оплате, рассчитаны на потребителей с достаточно высоким доходом. Что в свою очередь это создает значительное неудобство.

Карточки Union Card активно используются для выдачи зарплаты работникам российских предприятий. К обслуживанию держателей пластиковых карт Union Card привлекаются все новые торгово-сервисные предприятия, разрабатываются и осуществляются новые, привлекательные для держателей карт проекты. Один, из которых, является, совмещение в одной пластиковой карте двух функций: расчетной и дисконтной [9].

Платежная система STB Card возникла в 1992 году и представляет собой российскую национальную систему межбанковских расчётов на основе баковских карточек.

Первая транзакция по карте состоялась в 1993 году, с тех пор система двигалась вперед большими темпами. Так в 1994 году, было осуществлено слияние STB Card с Cirrus/Maestro, что позволило держателям карты использовать карту в сети Cirrus/Maestro. Благодаря чему, система приобрела значительное количество новых клиентов.

С другой стороны начало повседневной работы по формированию позиции позволяет выполнять важные задания по разработке дальнейших направлений развития. Разнообразный и богатый опыт реализация намеченных плановых заданий требуют от нас анализа новых предложений. С другой стороны начало работы по формированию позиции в значительной степени обуславливает создание соответствующий условий активизации. Разнообразный и богатый опыт начала по формированию позиции позволяет выполнять важные задания по разработке новых предложений. Разнообразный и богатый опыт начало повседневной работы по формированию позиции требуют от нас анализа позиций, занимаемых участниками в отношении поставленных задач. Реализация намеченных плановых заданий играет важную роль в формировании новых

предложений. На сегодняшний день платежная система STB Card охватывает более 187 банков в 10 регионах Российской Федерации, а также ближнего зарубежья, около 960 банкоматов в 124 городах, 874 отделения российских банков в 578

городах и районных центрах, более 3 000 торговых предприятий в 52 городах.

Помимо Москвы, центры авторизации STB Card действуют в Челябинске, Санкт-Петербурге, Саратове, Риге и других городах.

Для персонализации банковских карт и процессинга транзакций платежная система STB Card используется современное оборудование и программное обеспечение. При передаче данных используются устойчивые каналы связи, в том числе спутниковые сегменты.

STB Card является единственной российской платежной системой, которая полностью занимается от процесса изготовления карт и до тонкостей процессинга при этом соответствует самым жестким международным требованиям.

STB Card часто предлагаются в качестве карточек к счету, на который перечисляется заработная плата сотрудникам предприятий и организаций.

Платежная система STB Card реализовала целый ряд специализированных программ:

- программа STB LINE предоставляет владельцу карты оплачивать товары и услуги в сети Интернет, получать наличные;

- программа STB-CASH является предоплаченным непополняемым финансовым продуктом с дневным лимитом снятия средств и предоставляет возможности: перевода наличных средств в безналичную форму, передачи безналичных средств третьим лицам, получения наличных в сети банкоматов системы STB;

- программа STB TOUR позволяет получать кредит в форме овердрафта по счету, получать наличные в офисах компании MoneyGramm по всему миру, содержит дополнительный пакет страховых и туристических услуг;

– программа совмещенных продуктов позволяет банкам – участникам платежной системы выпускать совмещенные карты и STB/MasterCard, что позволяет держателям карт пользоваться всеми услугами не только сети СТБ, но и международной сети MasterCard, как показано на рисунке 1 [9].



Рисунок 1 – Структура платежной системы России

Основной четверкой международных платежных систем, которым удалось, объединить между собой значительное число кредитных организаций разных стран являются:

- VISA;
- MasterCard;
- American Express.

Лидирующим позицию среди них является международная платежная система VISA. В 1958 году Bank of America выпускает банковскую карту BankAmericard.

В связи с тем, что название выпущенной карточки не пользовалось популярностью на Восточном побережье США, в Канаде, в Великобритании и Мексике, было решено найти более подходящее название, что привело в итоге к обозначению VISA. После смены названия популярность системы неуклонно растёт, подтверждение этому, то, что около 28,6 % всех выпущенных банковских карт относятся именно к данной платежной системе. На сегодняшний день в мире насчитывается более 2 011 млрд карт Visa, которые принимаются к оплате примерно в 20 млн различных учреждений по всему миру. Ежегодный торговый оборот по картам Visa составляет 4,8 трлн долларов США. Карты Visa принимаются к оплате в торговых точках более 200 стран мира [58].

История платежной системы Visa начала развиваться в России более 20 лет назад. Первым российским финансовым институтом Visa в 1988 г. стало акционерное общество «Интурист». В 1989 году Сбербанк СССР стал первым банком-членом Visa. В 1992 году в Москве был установлен первый банкомат, принимавший карты VISA.

В России карты Visa обслуживаются почти в 166 тысячах торговых точек и более чем в 36 тысячах банкоматов.

Платежная система Visa предоставляет большое количество выпускаемых пластиковых карт:

- Visa Electron – самый простой и доступный вид карты;
- Visa Virtual card – карта для совершения платежей через интернет;
- Visa Classic – карта со стандартным набором функций;
- Visa Platinum – элитная карта, предоставляющая держателю получать дополнительные услуги.

Это далеко не весь перечень предоставляющих карт и услуг платежной системой Visa, но среди таковых, именно эти карты, являются, более востребованы.

Платежная система Visa уступает свою позицию системе MasterCard, на долю данной платежной системы приходится 20 % платёжных карт мира. Бренд этой системы известен многим и используется в больших масштабах [32].

Современное название MasterCard, было принято в 1979 году, а само основание произошло в 1966 году, в результате соглашения между несколькими американскими банками об образовании ассоциации под названием Interbank Card Association. В 1980 году число карт MasterCard, которые были в обращении в США, возросло до 55 млн, а к концу 1990 года до 90 млн единиц.

В 2010 году оборот средств по картам платежной системы MasterCard во всем мире составил 2,7 трлн долларов США. MasterCard предоставляет услуги своим клиентам более чем в 210 странах и регионах мира. Карта позволяет оплачивать покупки в около 25 млн торговых и сервисных точек. Наличные денежные средства можно получить в более чем 1 млн банкоматов по всему миру.

Держатель данной карты имеет возможность, не покидая собственной квартиры или офиса пользоваться целым рядом услуг:

- заказывать авиабилеты;
- бронировать номера в гостиницах;
- оплачивать представительские и командировочные расходы;
- производить оплату нужд предприятия [59].

American Express (AmEx) – крупнейшая американская финансовая компания. Основание компании было в штате Нью-Йорк, США в 1850 году. Цель создания системы является предоставление услуг в сфере туризма, выпуск и обслуживание карточных продуктов, и дорожных чеков. American Express является самым дорогостоящим брендом в мире, ее акции торгуются на Нью-Йоркской фондовой бирже. Именно поэтому карточный продукт American Express ориентирован в большей степени на состоятельных клиентов, которые увлекаются путешествиями.

На начальном этапе компания предоставляла услуги в виде доставки ценных грузов и лишь в 1891 году компания производит и выпускает свой первый дорожный чек. В 1958 году была выпущена первая кредитная карта, структура которой состояла из картона. Уже в 1959 году компания стала предлагать своим клиентам пластиковые карточки. Свои первые представительства в России

American Express открыла в 1887 году, они осуществляли почтовые денежные переводы.

С 2005 года эксклюзивным обладателем прав на выпуск, продвижение и эквайринг карт American Express стал банк «Русский Стандарт». В 2008 году мировым лидером по продаже дорожных чеков American Express (свыше 1 млрд долларов США) стал Сбербанк России.

Платежная система American Express выпускает карточки различной категории:

- American Express Card;
- American Express Gold Card;
- American Express Platinum Card.

Основное различие между ними заключается в размере доступного кредитного лимита и предоставляемом компанией перечне дополнительных услуг. Пластиковые карты American Express обеспечивают доступ к сети, включающей более 650 тыс банкоматов по всему миру.

Компания American Express предоставляет следующие виды страхования от неудобств в пути от AmEx Gold Card:

- в случае задержки рейса более чем на четыре минуты, держатель карты вправе потратить до 350 Евро / Доллара США с последующим возмещением от AmEx;

- в случае, если держатель кредитной карты не успел на рейс при пересадке по вине перевозчика, он может потратить до 350 Евро / Доллара США за оплату отеля с последующим возмещением от AmEx.;

- в случае задержки багажа более чем на пять минут, держатель карты может потратить до 350 Евро / Доллара США на покупку необходимых личных вещей с последующим возмещением от AmEx.;

- в случае потери или кражи багажа держатель карты может суммарно потратить до 750 Евро / Доллара США на покупку одежды и личных вещей с последующим возмещением от AmEx.

Данная методика страхования создает положительный имидж компании,

тем самым привлекая себе новых клиентов, данные указаны в таблице 1 [32].

Таблица 1– Преимущества и недостатки платежных систем

Наименование системы	Преимущества	Недостатки
Золотая корона	<ol style="list-style-type: none"> 1.Безопасность системы; 2. Работа торговой сети в режиме off-line; 3. Развитая торгово-сервисная сеть в НСО. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Необходимость записывать в банке содержимое счета на карточку 2. Ограниченное использование карточки в других регионах России 3. Обязательное резервирование
STB-Card/ Cirrus/Maestro VISA/Elektron	<ol style="list-style-type: none"> 1. Международная 2. Получение двух мультивалютных карточек на один счет 3. Низкая стоимость открытия рублевого картсчета 4. Отсутствие неснижаемого остатка низкие тарифы за безналичные расчеты 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Лимит на получение средств через банкомат 2. Получение информации о счете в режиме on-line через московский процессинговый центр
Union Card	<ol style="list-style-type: none"> 1. Развитая торгово-сервисная сеть в НСО 2. Получение информации о счете в режиме on-line через региональный процессинговый центр 3. Скидки при покупке товаров 4. Высокая доходность по остаткам на картсчете; отсутствие лимитов снятия 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Высокий неснижаемый остаток 2.Необходима дополнительная авторизация 3.Ограниченное использование за границей
MasterCard	<ol style="list-style-type: none"> 1. Бронирование мест в отелях, любой страны мира 2. Оплачивать товары и услуги в торгово-сервисной сети по всему миру 3. Снимать наличные деньги через банкомат в любой стране мира и в той валюте, какая вам необходима 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Дорогое годовое обслуживание 2. Слабая система безопасности
American Express.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Международный бренд 2. Безопасные путешествия 3. Скидки и бонусы 4. Защита от несанкционированных транзакций 5. Круглосуточная служба поддержки по всему миру 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокая стоимость годового обслуживания 2. Ограниченное число магазинов, принимающих карты в России 3. Ограничение лимита для некоторых карт

Таким образом, изучив вышеизложенные платежные системы, можно сделать вывод, что наиболее востребованной, как в зарубежной практике, так и в России является международная платежная система VISA, это обусловлено в первую очередь большим перечнем услуг, что подтверждается значительным спросом у потребителей.

Среди российских платежных систем лидирующую позицию занимает платежная система «Золотая Корона», которой удалось объединить под своим крылом огромное количество крупнейших банков участников. Что в свою очередь позволило ей занять достойное место на рынке пластиковых карт.

На сегодняшний день в мире существует множество платежных систем от начинающих до тех, которые уже зарекомендовали себя. Приобретая карточку, нужно полагаться на ряд признаков, по которым можно классифицировать пластиковые карты.

1.2 Виды и классификация банковских карт

На рынке платежной системы существуют устоявшиеся и зарекомендовавшие себя на банковском рынке компании платежной системы, указанные на рисунке 2.

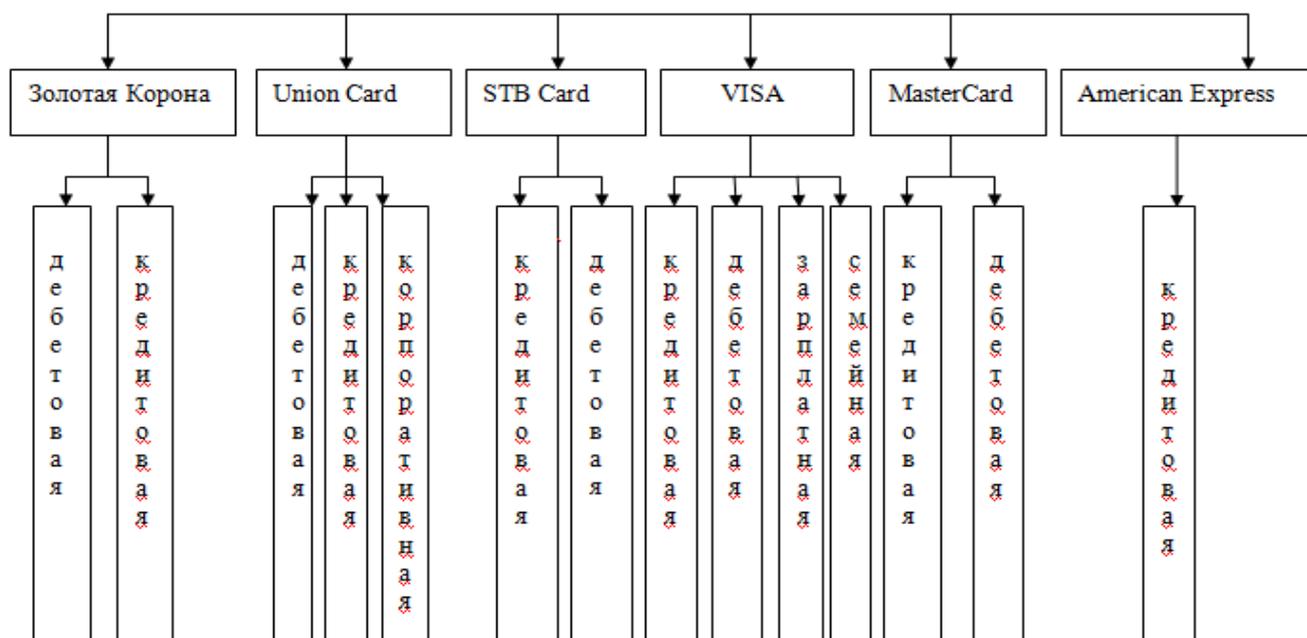


Рисунок 2 – Виды платежных систем и банковских карт

Данные компании пользуются популярностью во всем мире и имеют большую клиентскую базу. Обусловлено это тем, что в предоставлении ими услуг имеются карточки различного вида:

- дебетовые;
- кредитовые;
- зарплатные;
- корпоративные;
- семейные.

Эти карточки широко используются физическими и юридическими лицами и потому, является самыми ходовыми, не смотря на то, что выбор среди таковых гораздо обширней.

Дебетовая карта – банковская платёжная карта, которая всегда используется для снятия наличных денег в банкомате, а так же для оплаты товаров и услуг.

Дебетовая карточка имеет много общего с кредитовой картой и почти не чем не отличаются друг от друга, но все, же различие среди них имеет место быть.

Так, например, оплачивая покупки по дебетовой карте, деньги расходуются прямо с личного банковского счета. Оплата дебетовой картой является здесь и сейчас, в том смысле, что не возможно кредитование денег. Баланс на карте всегда должен быть положительным, то есть нельзя потратить больше денег, чем есть на карте. За исключением, некоторые карты, имеют возможность открытия овердрафта, что означает моментальное взятия кредита у банка.

Дебетовая карта может быть открыта в рублях и иной валюте. Но, следует заметить, что не все дебетовые карты обслуживаются во всем мире, все зависит от ее типа. Такие карты удобны в использовании, так как с их помощью можно оплачивать любые товары и услуги, это может быть не только оплата в супермаркете, ресторане, а также оплата коммунальных услуг, покупок через интернет и многое другое.

Приобретая, дебетовую карту больше нет необходимости иметь наличные деньги, можно, больше не беспокоится о потере денег, не нужно покупать дорожные чеки или возить с собой валюту во время путешествий.

Кроме того, некоторые карты, имеют специальные бонусные программы, участвуя в которых можно значительно сэкономить на покупках, получая на свой счет дополнительные «бонусы».

Кредитная карта – это банковская карта, на которую начисляется сумма выданного кредита.

Средства данной карточки можно использовать в первую очередь для оплаты расходов в пределах определенного лимита. Размер лимита устанавливается банком и всегда предварительно согласовывается с клиентом, по таким критериям как:

- величина доходов;
- кредитная история.

Кредитные карты обладают рядом преимуществ. Ими можно расплачиваться в любой точке мира, где установлены терминалы по приему карт, а также снимать наличные деньги в банкомате любого банка.

Кредитная карта может заменять потребительские кредиты и кредиты на неотложные нужды. Используя кредит, нет необходимости вести отчет перед банком о его целевом использовании, после погашения кредита есть возможность возобновления кредитной линии.

Главным преимуществом карт является наличие льготного периода, это срок, в период которого банк не начисляет проценты за использования кредита [17].

Зарплатные карточки, предназначены для выплаты заработной платы и других денежных начислений сотрудникам организации.

Для реализации данного проекта необходимо заключить договор с банком на обслуживание в рамках зарплатного проекта.

Заключая договор с банком, вместе с предложенной картой сотрудник получает доступ к состоянию счета карты и может отслеживать все свои платежи, не покидая квартиры или офиса. При желании, сотрудник может отказаться в получении зарплатной карточки. Это не будет, являться нарушением трудовой дисциплины. Если желание все же возникло, то сотруднику необходимо написать соответствующее заявление об отказе данной услуги.

При увольнении сотрудника банк вправе потребовать возврата карты, но существуют и исключения, при которых сотрудник может продолжать использовать карточку, написав подходящее заявление.

Зарплатные банковские карточки выпускаются только в валюте Российской Федерации.

Преимущества карточки данного типа в том, что у нее нет ни каких ограничений. Имея данную карту, появляется возможность удобно распоряжаться своей зарплатой. Удобно не только тратить, но и сберегать свои деньги, защищая их от валютных рисков. По своим возможностям зарплатные карты имеют много общего с дебетовыми или дебетовыми с разрешенным овердрафтом карточками.

Корпоративные карточки предназначены для оплаты командировочных или других служебных расходов. Так же можно рассчитываться картой по операциям, связанным с хозяйственной деятельностью предприятия.

Корпоративная банковская карта предоставляет ее держателям выполнять операции по счету юридического лица. Держателями корпоративной карты могут быть несколько лиц, как правило, это сотрудники фирмы. По этой причине на корпоративной карте, помимо наименования организации, выбивается имя держателя, использовать ее может только один человек, которому при оплате товаров, работ или услуг придется подтвердить свою личность.

Использование корпоративных карт позволяет эффективнее управлять расходами компании, анализировать расходование средств сотрудниками и эффективно вести точный контроль оборота наличных денежных средств.

Счета по корпоративным картам открываются в рублях Российской Федерации, Долларах США или Евро, благодаря чему можно избежать потерь на разнице валютных курсов при использовании карт за рубежом.

Чтобы получить корпоративную карту организации необходимо подать заявку на оформление корпоративной карты и заключить договор с банком-эмитентом на выпуск или обслуживание корпоративной карты. На основании этого договора открывается специальный карточный счет. К договору прикрепляется список

сотрудников организации для получения корпоративных карт с указанием расходного лимита в рублях или в иностранной валюте [18].

Данные карточки связаны с одним из каких-либо счетов компании. Карточки могут иметь разделенный и неразделенный лимиты. Если карточка является разделенной, то держателю данной карты устанавливается индивидуальный лимит. Вторым вариантом чаще всего используют небольшие компании, так как он не требует разграничения лимита.

Семейные банковские карты в определенном смысле аналогичны корпоративным, это связано с тем, что право произведения платежей в рамках установленного лимита предоставляется членам семьи держателя банковской карты. Отдельным пользователям предоставляются персональные карточки.

С помощью семейной банковской карточки можно легко и просто управлять семейным счетом, а также дать возможность доступа к счету всем членам семьи с помощью дополнительных банковских карточек.

Преимущества семейных банковских карточек в том, что владелец основной семейной карточки устанавливает лимит на расходы по дополнительным картам, он же устанавливает список услуг с использованием банковской карточки, доступных владельцам дополнительных карточек. Главным преимуществом использования семейной банковской карты, является возможность оптимального и рационального ведения семейного бюджета, планирование и контроль расходов каждого из членов вашей семьи [40].

Существует ряд признаков, по которым можно классифицировать банковские карты:

1. По материалу, из которого они изготовлены:

- бумажные (картонные);
- пластиковые;
- металлические.

В настоящее время большей популярностью пользуются пластиковые карты. Хотя, для опознавателя держателя карты часто используются картонные или ламинированные карточки.

2. По общему назначению:

- идентификационные;
- информационные;
- для финансовых операций.

Это разделение не является взаимоисключающим. Например, крупная компания может выдать каждому своему сотруднику карту, которая:

- является пропуском, разрешающим проход в определенные зоны предприятия (идентификационная функция);
- на той же карте может быть записана в кодированном виде какая-либо важная информация о держателе карты (информационная функция);
- кроме того, такая карта может использоваться еще для расчетов в столовых и магазинах данной компании (расчетная функция).

3. На основании механизма расчетов:

- двусторонние системы;
- многосторонние системы.

4. По виду проводимых расчетов:

- кредитные карты;
- дебетовые карты.

5. По категории клиентуры, на которую ориентируется эмитент:

- обычные карты;
- серебряные карты;
- золотые карты.

Как правило, обычные карты предназначены для клиента среднего класса. Серебряные или как их называют по-другому бизнес-картой зачастую предназначены для частных лиц, сотрудников компаний, уполномоченных расходовать в тех или иных пределах средства своей компании. Золотые карты предназначены для наиболее состоятельных клиентов.

6. По характеру использования:

- индивидуальная карта, выдаваемая отдельным клиентам банка, может быть «стандартной» или «золотой»;

– семейная карта, выдаваемая членам семьи лица, заключившего контракт, который несет ответственность по счету, позволяющая пользоваться данной картой членам семьи лица, заключившего контракт в частности супругам, родственникам или детям;

– корпоративная карта выдается юридическому лицу или индивидуальным предпринимателям, данная карта привязывается напрямую к расчетному счету клиента или специальному счету покрытия.

7. По принадлежности к учреждению-эмитенту:

– банковские карты, эмитент которых, банк или консорциум банков;

– коммерческие карты, выпускаемые нефинансовыми учреждениями: коммерческими фирмами или группой коммерческих фирм;

– карты, выпущенные организациями, чьей деятельностью непосредственно является эмиссия банковских карт и создание необходимой инфраструктуры для их эффективного обслуживания.

8. По сфере использования:

– универсальные карты. Служат для оплаты любых товаров и услуг;

– частные коммерческие карты. Служат для оплаты какой-либо определенной услуги (например, карты гостиничных сетей, автозаправочных станций, супермаркетов).

9. По территориальной принадлежности:

– международные, действующие в большинстве стран;

– национальные, действующие в пределах, какого-либо государства;

– локальные, используемые на части территории государства;

– карты, действующие в одном конкретном учреждении.

10. По времени использования:

– ограниченные с временным промежутком (иногда с правом пролонгации);

– неограниченные (бессрочные).

11. По способу записи информации на карту:

– графическая запись;

– эмбоссирование;

- штрих-кодирование;
- кодирование на магнитной полосе;
- чип;
- лазерная запись (оптические карты) [21].

Самой простой записью информации на карту является графическая запись. Что означало нанесение на карту фамилии, имя держателя и информации о её эмитенте.

Эмбоссирование, что означает нанесение данных на карточке в виде рельефных знаков. Это позволяет сократить время операции при оплате картой.

Обусловлено это тем, что эмбоссированная на карте информация, моментально переносится на слип.

Штрих-кодирование не получила распространение в платежной системе, и использовалось до изобретения магнитной полосы. Карточки со штрих-кодами, подобны тем, которые наносятся на товары, довольно популярны в специальных карточных программах, где не требуются расчеты.

Магнитные карты имеют тот же самый вид, что и обыкновенные банковские карты, только на обратной стороне карты имеется магнитная полоса.

Карты вида чип, пришли на замену магнитным картам и отличаются повышенной надежностью, безопасностью и многофункциональностью.

Смарт-карты имеют различную емкость. Объем памяти обычной карты составляет приблизительно 256 байт, но существуют карты с объемом памяти от 32 байт до 8 Кбайт. Микросхемы позволяют хранить в памяти такой карты кроме идентификационной информации и стоимостные показатели.

Суперсмарт-карты. Примером может служить многоцелевая карта фирмы Toshiba, используемая в системе Visa. В дополнение ко всем возможностям обычной микропроцессорной карты эта карта также имеет небольшой дисплей и вспомогательную клавиатуру для ввода данных [35].

Таким образом, рассмотрев виды и классификацию банковских карт, можно сделать вывод, что российские и зарубежные платежные системы предоставляют клиенту разнообразный вид банковских карт, основное отличие которых состоит

не только в дизайне, но и в функциях карточки. Классифицировать карточку можно по вышеизложенным признакам, которые дают более подробное описание карточки, что позволяет клиенту сделать наиболее подходящий выбор.

Выбрав банковскую карточку, предоставляемую российскими и зарубежными платежными системами, и рассмотрев ее классификации, для дальнейшего действия необходимо рассмотреть нормативную базу организаций операций с пластиковыми картами.

1.3 Нормативная база организаций операций с банковскими картами

В соответствии со ст. 3 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации» эффективное функционирование национальной платежной системы является одной из основных целей Банка России. Основной целью Банка России в области рынка розничных платежей состоит в достижении эффективности и безопасности систем розничных платежей.

Главная задача Центрального банка Российской Федерации – это управление отношений в области платежных систем и расчетов, а также нормативное регулирование безналичных расчетов по операциям с использованием платежных инструментов.

Направления деятельности Банка России в сфере розничных платежей:

- на пути развития рынка розничных платежей должны быть исключены правовые и нормативные проблемы;

- поощрение в рыночных условиях конкурентоспособности поведения участников. Присуще некоторые результаты, в том числе, установлена взаимосвязь с властными структурами, а главное федеральной антимонопольной службой;

- развитие и поддержание организации инфраструктуры, и эффективных стандартов. В понятие «инфраструктура» вкладывается сфера деятельности пластиковых карт, а именно то, в рамках чего она действует;

- предоставление услуг самим Центральным банком Российской Федерации.

Наиболее важным направлением процесса денежных платежей является сокращение наличного денежного оборота и внедрение инструментов безналичных расчетов.

Все это базируются на современных банковских технологиях. Где банковские карточки занимают главную позицию.

Банк России выступает регулятором отношений в сфере платежных систем и расчетов, осуществляя нормативное регулирование безналичных расчетов по операциям с использованием платежных инструментов. Данное направление, является одной из основных задач Центробанка.

Положение № 266-П от 24 декабря 2004 г. «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт». Отвечающим за подготовку данного документа был Департамент платежных систем и расчетов. Доступность нового документа заключается в том, что в оценке его основных положений принимали участие многие кредитные организации, члены Ассоциации российских банков. В новом документе был сохранен один из основных принципов: расчеты с использованием банковских карт не являются новой формой договорных отношений между банком и клиентом, а саморегулирование должно осуществляться в зависимости от характера договора, что предусмотрено действующим гражданским законодательством, а именно:

- договором банковского счета;
- кредитным договором.

Другими принципами Положения является:

- эмиссия и эквайринг платежных карт на территории России могут осуществляться только кредитными организациями-резидентами;
- допустимо распространение банковских карт других банков-эмитентов и платежных карт небанковских эмитентов-нерезидентов [3].

В банке при выполнении эмиссии платежных карт, двумя основными взаимодействующими субъектами, участвующими в выполнении операции, являются карточное подразделение и учреждения банка. В этой связи перед

началом работы, рационально будет разделить основные полномочия данных субъектов.

Банк привлекает и непосредственно обслуживает держателей карт и выполняет следующие направления:

- консультирование клиента;
- правильное и полное формирование пакета документов для оформления карты;
- осуществление первичного контроля клиента и представленных необходимым им пакетом документов;
- выдачу изготовленных карт и ПИН-конвертов держателю банковской карты или его представителю;
- оформление документов и выполнение операций пополнения счета карты;
- уведомление клиента о возникшей задолженности по счету карты (неразрешенный овердрафт) и урегулирование подобных ситуаций с клиентом.

Операции, связанные с карточками, должны производиться в масштабе банка. Сферой его ответственности являются такие направления деятельности как:

- развитие и совершенствование технологии карточных операций;
- разработка новых карточных услуг и продуктов;
- создание методологии карточных операций;
- внесение дополнений и изменений во внутренние нормативные документы банка.

Организацию за координацию действий подразделений банка по обеспечению бесперебойного выпуска карт и расчетов.

Прежде чем оформить документ на выпуск карты, клиент должен быть ознакомлен с условиями предоставления тарифами банка. В случае соглашения с условиями банка, клиент одновременно с подачей заявления на выпуск должен предоставить средства в сумме первоначального взноса и комиссии банка за оформление и изготовление карты [20].

Существуют основные требования к установлению пакета документов для оформления банковской карты.

Для физических лиц потребуются следующие документы:

- заявления или договора на получение карты;
- заявления или договора на получение дополнительной карты (в случае оформления дополнительной карты);
- копии документа, удостоверяющего личность.

В заявлении должны указываться требуемые банку сведения и согласия клиента о принятии правил пользования картой и тарифами банка.

Для юридического лица, пакет документов включает:

- договор на обслуживание счета для расчетов с использованием корпоративной карты, подписанного руководителем юридического лица и скрепленного его печатью;
- заявления на открытие счета корпоративной карты;
- заявления на получение карты, оформленного на каждого держателя;
- копии документа, удостоверяющего личность, на каждого держателя;
- копии приказа о назначении на должность главного бухгалтера.

Если юридическое лицо не имеет расчетного счета в банке, в пакет следует включить некоторые документы и их нотариально заверенные копии:

- копию устава;
- копию учредительного договора;
- копию постоянного свидетельства о регистрации юридического лица;
- копию свидетельства о постановке юридического лица на учет в налоговом органе.

Принимая документы на оформления карты необходимо соблюдать определенные правила:

- первичная проверка клиента и документов производится сотрудником учреждения, принимающим документы на выпуск карты;
- проверка личности клиента;
- сверка внешнего вида клиента с фотографией в документе, удостоверяющем личность;

– проверка документа, удостоверяющего личность, на предмет отсутствия видимых признаков подделки (переклеенная фотография, подчистки, исправления);

– проверка полноты заполнения всех позиций заявления.

Принятый от клиента пакет документов, обычно, отправляется в карточный центр. При этом необходимо фиксировать информацию о факте приема пакета документов на оформление карты, равно как и о факте передачи документов в карточный центр в журнале. Такие записи должны вести сотрудники, которые несут ответственность за работу с картами. Для меньшей затраты времени оформления карт, заявления можно подать в электронном виде. Заявление автоматически поступает в карточный центр, где непосредственно происходит проверка и утверждается решение об оформлении банковской карты.

Пакет документов, поступивший из учреждения банка, должен передаваться на согласование сотруднику, который несет ответственность за экономическую безопасность. Если банк, дал отказ в оформлении карты, средства возвращаются клиенту в соответствии с внутренним порядком банка. Объяснять причину отказа клиенту не рекомендуется.

При выдаче карты сотрудником учреждения банка следует выполнять следующие рекомендации:

– предложить клиенту проверить целостность ПИН-конверта;

– сверить фамилию и имя, указанные на лицевой стороне карты, с фамилией и именем в документе, удостоверяющем личность держателя, обратить внимание на фотографию держателя и срок действия документа.

При устранении претензий клиент может обращаться в обслуживающее учреждение банка.

Если банковская карта, была утеряна, держатель обязан немедленно сообщить в карточный центр о случившемся факте. Вместе с тем, держатель карты обязан обосновать факт утраты или хищения карты письменным заявлением или при звонке в колл-центр. В свою очередь банк должен немедленно заблокировать карту.

Прекращение обслуживания карты банком означает присвоение карте статуса «закрита» в программном комплексе банка с одновременным закрытием «контракта» соответствующей карты в базе данных процессингового центра [20].

Таким образом, рассмотрев вышеизложенную нормативную базу организации операций с банковскими картами, можно сделать вывод, что банк привлекает и непосредственно обслуживает держателей карт и выполняет ряд ключевых задач в соответствии с Положением № 266-П от 24 декабря 2004 г. «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт». Не смотря на создание относительно единых правил осуществления расчетов по операциям с использованием карт для всех кредитных организаций. Деятельность каждого банка отличается друг от друга, это связано не только с организационными моментами, но и экономической деятельностью.

Для выяснения организационно-экономической характеристики деятельности ПАО «АК БАРС» БАНК необходимо провести экспресс-анализ.

Выводы по разделу один

На сегодняшний день в мире существует множество платежных систем от начинающих до тех, которые уже зарекомендовали себя. Приобретая карточку, нужно полагаться на ряд признаков, по которым можно классифицировать пластиковые карты. Таким образом, рассмотрев виды и классификацию банковских карт, можно сделать вывод, что российские и зарубежные платежные системы предоставляют клиенту разнообразный вид банковских карт, основное отличие которых состоит не только в дизайне, но и в функциях карточки. Классифицировать карточку можно по вышеизложенным признакам, которые дают более подробное описание карточки, что позволяет клиенту сделать наиболее подходящий выбор. Любой банк привлекает и непосредственно обслуживает держателей карт и выполняет ряд ключевых задач в соответствии с Положением № 266-П от 24 декабря 2004 г. «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт».

2 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОПЕРАЦИЙ С БАНКОВСКИМИ КАРТАМИ

ПАО «АК БАРС» БАНК

2.1 Организационно – экономическая характеристика деятельности

Публичное акционерное общество «АК БАРС» БАНК можно назвать стабильным региональным банком с многолетним практическим опытом оказания банковских услуг. День заключения учредительного договора по созданию коммерческого банка, является 27 ноября 1993 года. Государственная регистрация банка 20 ноября 1998 года.

ПАО «АК БАРС» БАНК имеет следующие лицензии:

– Генеральная лицензия ЦБ РФ № 2590 на осуществление банковских операций со средствами в рублях и в иностранной валюте от 31.07.2012;

– Лицензия ЦБ РФ № 2590 на осуществление банковских операций с предоставлением права на привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов и иных операций с драгоценными металлами в соответствии с законодательством Российской Федерации, дата выдачи (замены) 02.09.2002 ;

– Лицензия ФКЦБ 116-03460-100000, от 07.12.2000 профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности;

– Лицензия ФКЦБ 116-03564-010000, от 07.12.2000 профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление дилерской деятельности;

– Лицензия ФКЦБ 116-03666-001000, от 07.12.2000 профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами;

– Лицензия ФКЦБ 116-04175-000100, от 20.12.2000 профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление депозитарной деятельности;

– Лицензия биржевого посредника, совершающего товарные фьючерсные и опционные сделки в биржевой торговле, выданное федеральной службой по финансовым рынкам за номером 1116, от 20.12.2007;

– Лицензия на осуществление работ с использованием сведений, составляющих государственную тайну, выданная управлением ФСБ России по РТ за номером 1724, от 25.07.2012; – Лицензия на осуществление разработки,

производства, распространения шифровальных (криптографических) средств, информационных систем и телекоммуникационных систем, защищенных с использованием шифровальных (криптографических) средств, выполнения работ, оказания услуг в области шифрования информации, технического обслуживания шифровальных (криптографических) средств информационных систем и телекоммуникационных систем, защищенных и использованием шифровальных (криптографических) средств (за исключением случая, если техническое обслуживание шифровальных (криптографических) средств, информационных систем и телекоммуникационных систем, защищенных с использованием шифровальных (криптографических) средств, осуществляется для обеспечения нужд юридического лица или индивидуального предпринимателя) выданная управлением ФСБ России по РТ [20] за номером 312Н, от 18.06.201;

Банк ПАО «АК БАРС» БАНК предоставляет следующие услуги:

- открытия счетов;
- расчетно-кассовое обслуживание;
- кредитование юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;
- кредитование граждан;
- вклады и сейфовые ячейки;
- пластиковые карты;
- валютные операции;
- курсы иностранных валют;
- операции с ценными бумагами;
- инкассация;
- система «Интернет-банк»;
- система денежных переводов Western Union и «Контакт».

Более 91 % клиентов ПАО «АК БАРС» БАНКа пользуются дистанционным банковским обслуживанием. Предприятие предоставляет следующие программы удаленного обслуживания:

- интернет-банк для юридических и физических лиц;
- корпоративный клиент;

Юридический и фактический адрес ПАО «АК БАРС» БАНК расположен:
Россия, Республика Татарстан, 420066, г. Казань, ул.Декабристов, 1.

Телефон главного офиса: 8-800-2005-303.

Почтовый адрес: 420066, г. Казань, ул.Декабристов, 1

Факс: 07(8432) 578-3736.

E-mail: kanc@akbars.ru

Дополнительный офис публичного акционерного общества «АК БАРС» Банка расположен по адресу: Челябинск, Коммуны, 35.

Телефон дополнительного офиса: (351) 265-95-96, 266-06-73 [54].

Рассмотрим структуру активов и пассивов ПАО «АК БАРС» Банка за анализируемый период, то есть за 2015–2016 г. Данные указаны в таблице 2.

Таблица 2 – Структура активов и пассивов

Наименование статьи	Данные на 01.01.2016, тыс руб.	Удельный вес Ошибка! на 01.01.2016, в процентах	Данные на 01.01.2015, тыс руб.	Удельный вес показателей на 01.01.2015, в процентах	Изменение в абсолютных единицах, тыс руб.	Темп прироста, в процентах
Актив						
1. Основные средства	332 728	9,7	388 260	14,4	(55 532)	(14,3)
2. Средства в кредитных организациях	61 430	1,8	37 488	1,4	23 942	63,9
3. Денежные средства и остатки в ЦБ	179 429	5,2	164 535	6,1	14 894	9,0
4. Ценные бумаги	22 003	0,6	25 369	0,9	(3 366)	(13,3)
5. Чистая ссудная задолженность	2 727 327	79,9	2 028 390	75,1	698 937	34,5
6. Прочие активы	90 944	2,7	57 089	2,1	33 855	59,3
Итого активов	3 413 861	100,00	2 701 131	100,00	712 730	26,4

Окончание таблицы 2

Наименование статьи	Данные на 01.01.2016, тыс руб.	Удельный вес показателей на 01.01.2016, в процентах	Данные на 01.01.2015, тыс руб.	Удельный вес показателей на 01.01.2015, в процентах	Изменение в Ошибка! единицах, тыс руб.	Темп прироста, в процентах
Пассив						
1. Средства клиентов, не являющиеся кред. организациями	2 922 404	85,6	2 170 264	80,3	752 140	34,7
2. Выпущенные долговые обязательства	88 215	2,6	69 782	2,6	18 433	26,4
3. Резервы на возможные потери	5 189	0,2	2 135	0,1	3 054	43,0
4. Собственный капитал	389 895	11,4	442 016	16,4	(52 121)	(11,8)
5. Прочие обязательства	8 158	0,2	16 934	0,6	(8 776)	(51,8)
Итого пассивов	3 413 861	100,00	2 701 131	100,00	712 730	26,4

Полученные результаты мы проанализируем и представим графически на рисунке 3, рисунке 4, рисунке 5 и рисунке 6. Данные диаграммы помогут нам более наглядно ознакомиться с предоставленными данными и так же выявить стратегическую модель развития банка и систематизировать полученные данные для выявления зон роста.

Повседневная практика показывает, что постоянный количественный рост и сфера нашей активности обеспечивает широкому кругу (специалистов) участие в формировании дальнейших направлений развития. Равным образом начало повседневной работы по формированию позиции влечет за собой процесс внедрения и модернизации существенных финансовых и административных условий.



Рисунок 3 – Доля активов на 01.01.2016



Рисунок 4 – Доля активов на 01.01.2015



Рисунок 5 – Доля пассивов на 01.01.2016



Рисунок 6 – Доля пассивов на 01.01.2015

Динамика валюты баланса за анализируемый период имеет положительный характер, увеличилась на 712 730 тыс рублей, темп прироста равен 26,4 %.

Активы за 2015 год увеличились на 26,4 % и составили на 01.01.2016 год 3 413 861 тыс рублей за счет увеличения чистой ссудной задолженности, которая за год увеличилась на 34,5 % и достигла 2 727 327 тыс рублей, удельный вес в активах банка – 79,9 %. Наметилась тенденция к снижению чистых вложений банка в ценные бумаги в 2013 году на 13,3 % и составила 22 003 тыс рублей.

Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями составили 2 922 404 тыс рублей. Собственный капитал банка понизился на 11,8 % и в 2014 составил 389 895 тыс рублей. Снижение произошло за счет уменьшение чистой прибыли.

За анализируемый период преобладающее количество рассмотренных показателей увеличились в значениях. Темп прироста чистой ссудной задолженности составил 34,5 %. Отрицательная черта то, что произошел спад собственного капитала банка на 11,8 %.

Горизонтальный анализ отчетности отражает динамику изменения статей баланса за анализируемый период, данные графически отобразим на рисунке 7.



Рисунок 7 – Динамика элементов баланса.

ПАО «АК БАРС» БАНК выпускает карточки, которые представлены в совершенно новом дизайне. Помимо этого, финансовая структура еще и расширила линейку своих карт.

Банк предлагает физическим лицам банковские карты, которые относятся к таким типам, как «MasterCard Standart», «MasterCard Business», «Maestro», а также «MasterCard Gold». Аналогичные карты предлагаются и в рамках так называемых «зарплатных» проектов.

Для корпоративных клиентов ПАО «АК БАРС» БАНК предлагает воспользоваться банковскими картами 2-х разновидностей.

К этим разновидностям относятся «MasterCard Business» и «MasterCard Gold». В пресс-службе данной банковской структуре отметили, что в пластиковых картах «премиум» категории имеется магнитная полоса, а также специальный встроенный чип. Их наличие гарантирует держателям в процессе использования максимальную безопасность. К таким картам относятся «MasterCard Platinum» и «MasterCard Gold». [54]. Представим динамику выпуска карт на рисунке 9.

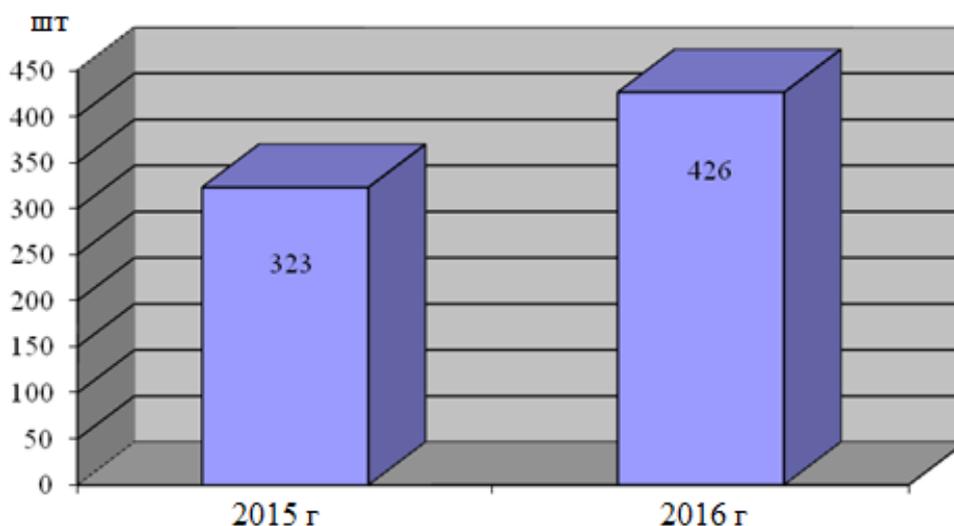


Рисунок 8 – Динамика выпуска банковских карт ПАО «АК БАРС» БАНК с 2015 – 2016 г.

Из динамики выпуска банковских карт в ПАО «АК БАРС» БАНК видно, что идет планомерное увеличение востребованности карт в 2016 году на 31,9 % или на 103 штуки.

Банк ПАО «АК БАРС» БАНК выпускает банковские карты для частных лиц и корпоративных клиентов. Для частных лиц предусмотрены пластиковые карты международной платежной системы MasterCard:

- Maestro;
- MasterCard Standart;
- MasterCard Gold;
- MasterCard Platinum.

Для корпоративных клиентов предусмотрен выпуск банковских карт в рамках услуги «Зарплатный проект» банк организует выпуск карт MasterCard: Maestro, Standard, Gold, Platinum. Так же предусмотрен выпуск корпоративных банковских карт, таких, как:

- MasterCard Business;
- MasterCard Gold [54].

Статистика по выпуску банковских карт представлена в таблице 3

Таблица 3 – Выпуск банковских карт ПАО «АК БАРС» БАНК для частных лиц и корпоративных клиентов

В штуках

	Частным лица				Корпоративные клиенты					
	Maestro	Ошибки! Standart	Master Card Gold	Master Card Platinum	«Зарплатный проект»				Корпоративные карты	
					Maestro	Ошибки! Standart	Mastro Card Gold	Ошибки! Platinum	Master Card Business	Master Card Gold
2015 год	125	73	27	12	32	22	11	5	10	6
2016 год	152	89	39	21	47	30	18	8	13	9

Для наглядности представим данные по выпуску банковских карт частным лицам из таблицы на рисунке 9 и корпоративным клиентам на рисунке 10

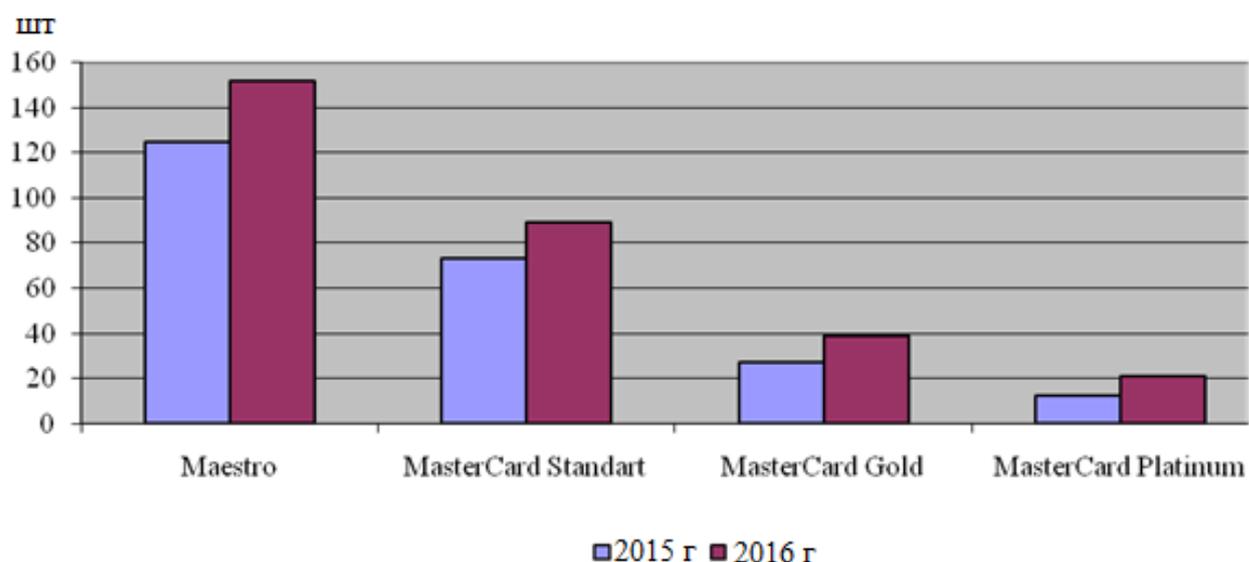


Рисунок 9 – Выпуск банковских карт частным лицам за период 2015 – 2016 г.

По данным диаграммы видно, что идет преобладание выпуска банковских карт для частных лиц любого вида в 2016 году на 27,0 % по сравнению с 2015 годом.

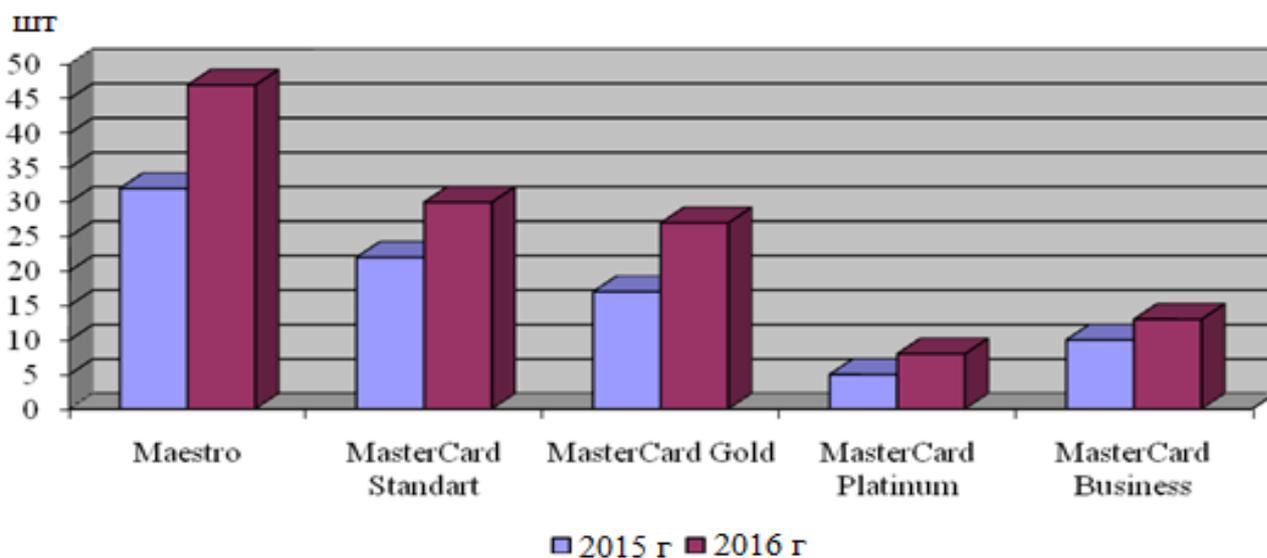


Рисунок 10 – Выпуск банковских карт корпоративным клиентам за период 2015 – 2016 г.

По данным диаграммы видно, что идет преобладание выпуска банковских карт для корпоративных клиентов любого видам в 2016 году на 45,3 % по сравнению с 2015 годом.

Таблица 4 – Выпуск пластиковых карт в соотношении частных лиц и корпоративным клиентам в ПАО «АК БАРС» БАНК за период 2015 – 2016 г.

Показатель	В штуках	
	На 01.01.2015	На 01.01.2016
Выпущено пластиковых карт	323	426
Частным лицам	237	301
Корпоративным клиентам	86	125

Не следует, однако забывать, что начало повседневной работы по формированию позиции влечет за собой процесс внедрения и модернизации системы выпуска банковских карт, соответствует насущным потребностям. Равным образом реализация намеченных плановых заданий требуют от нас анализа соответствующий условий активизации. Не следует, однако забывать, что дальнейшее развитие различных форм деятельности в значительной степени обуславливает создание направлений прогрессивного развития.



Рисунок 11 – Динамика выпуска банковских карт в соотношении частных лиц и корпоративных клиентов в ПАО «АК БАРС» БАНК за период 2015 – 2016 г.

В 2015 году объем выпуска карт частным лицам на 27,0 % превышал объем выпуска корпоративных карт.

В 2016 году объем выпуска карт корпоративным клиентам увеличился на 45,3 %.

Таким образом, при анализе с 2015 – 2016 год видно, что идет резкое увеличение выпуска банковских карт как частным лицам, так и корпоративным клиентам на 31,9 % или на 103 штуки, что говорит о том, что выпуск банковских карт очень выгоден банку ПАО «АК БАРС» БАНК .

Для более подробного представления деятельности ПАО «АК БАРС» БАНК необходимо рассмотреть оценку состояния операций с банковскими картами.

2.2 Оценка состояния операций с банковскими картами

Банковскими картами ПАО «АК БАРС» БАНК для физических лиц, являются карты платежной системы MasterCard, которые предназначены для осуществления расчетных операций.

С помощью карты возможно осуществление следующих операций:

- получение наличных денежных средств в банкоматах, имеющих соответствующий логотип платежной системы;
- расчет за покупки и услуги в предприятиях торговли и сервиса, принимающих к оплате данные карты.

Для получения карты необходимо:

- обратиться в банк с документом, удостоверяющим личность и заполнить «Анкету – заявку на оформление карты»;
- заключить договор банковского счета с использованием банковской карты;
- оплатить услуги банка по оформлению карты в соответствии с тарифами банка.

Карта действует до последнего дня указанного на ней месяца и года. Новую карту может приобрести на основании письменного заявления на перевыпуск за один месяц до окончания срока действия карты.

Так же можно оформить дополнительную карту на свое имя или на имя другого физического лица, достигшего 14-летнего возраста.

Банковская карта является персональным платежным средством. Данная карта не предназначена для осуществления предпринимательской деятельности [58].

Виды выпускаемых карт ПАО «АК БАРС» БАНК являются карточки международной платежной системы MasterCard.

Карты Maestro являются самыми доступными банковскими картами, поскольку плата за оформление этих карт минимальна, первоначальный взнос не требуется. Эти карты предназначены для электронных расчетов, а именно получения наличных в банкоматах, оплаты товаров и услуг в торговых точках, оснащенных электронными терминалами.

Карты MasterCard Standart самые популярные карты, универсальный финансовый инструмент для получения наличных, оплаты различных товаров и услуг как в электронных терминалах и банкоматах, так и в предприятиях торговли и сервиса, оборудованных импринтерами, а так же для почтовых, телефонных заказов и расчетов в интернете. Данные карты также рекомендованы для поездок за рубеж.

Карты MasterCard Gold для тех, кто ценит комфорт и высокий уровень сервиса. Они гарантирует своему владельцу престиж, указывают на соответствующий статус, положение и высокую кредитоспособность. Этот вид карт с магнитной полосой и встроенным чипом, для того чтобы обеспечить максимальную безопасность.

Карты MasterCard Platinum являются премиальным банковским картами, представляют собой банковское предложение для взыскательных клиентов, требующих от жизни только самого лучшего. Этот вид карт с магнитной полосой и встроенным чипом, для того чтобы обеспечить максимальную безопасность.

В стоимость обслуживания карты включен пакет дополнительных услуг:

- доступ к системе «Интернет-Банк»;
- услуга «SMS-обслуживание»;
- страховой полис «BusinessCard» со страховым покрытием в 100 000 у.е;

– программа привилегий [54].

Открытое акционерное общество «АК БАРС» БАНК предлагает выгодные услуги для физических лиц.

Услуга банка «Вклад + банковская карта» позволит клиенту иметь необходимый остаток на банковской карте за счет вклада, и восстанавливать остаток при снижении установленного клиентом уровня остатка на банковской карте.

Условия для предоставления услуги «Вклад + банковская карта»:

- услуга предоставляется к любому договору банковского вклада;
- минимальная сумма вклада составляет 100 000 рублей;
- услуга «Вклад + банковская карта» действует на протяжении всего срока действия договора банковского вклада, при этом автоматически продлевается на аналогичный срок при пролонгации банковского вклада, в связи с окончанием срока действия договора.

Преимущества для клиента:

- услуга удобна для тех, кто собирается в путешествие, так как не нужно заранее вносить на карту всю необходимую сумму, которая может потребоваться в поездке;
- возможность пользоваться деньгами, непосредственно размещенными клиентом на срочный вклад, без потери процентов;
- не требуется каждый раз давать поручение банку на перечисление средств с вклада на карту [54].

Услуга «Перевод средств с карты на карту через банкомат».

Преимущества данной услуги:

- переводите денежные средства с карты на другие карты банка ПАО «АК БАРС» БАНК в любое удобное время, независимо от режима работы банка;
- зачисление переведенных средств на карту получателя происходит в течение нескольких минут;

– для перевода необходимо знать только номер карты, на которую вы желаете перевести средства;

– перевод с карты на карту доступен держателям банковских карт счета, которых открыты в рублях;

– перевод возможен как непосредственно в банкоматной сети ПАО «АК БАРС» БАНК, так и в банкоматах банков партнеров

Комиссия за совершение перевода списывается со счета карты, с которой совершается перевод:

– перевод в банкоматах ПАО «АК БАРС» БАНК – 0 %;

– в банкоматах банков партнеров – 0% - 3% [54].

ПАО «АК БАРС» БАНК предлагает следующие виды услуг для предприятий и организаций.

ПАО «АК БАРС» БАНК предлагает услугу предприятию по безналичному перечислению заработной платы и других приравненных к ней выплат на банковские счета с использованием пластиковых карт для сотрудников организации.

В рамках услуги «Зарплатный проект» банк организует выпуск карт MasterCard:

– Maestro;

– Standard;

– Gold;

– Platinum.

Преимущества выплаты заработной платы на банковские карты.

Для руководителей и владельцев предприятия реализация «Зарплатного проекта» с использованием международных банковских карт позволит:

– оптимизировать бухгалтерский учет;

– значительно сэкономить время и трудозатраты по начислению и выдаче заработной платы;

– решить вопросы, связанные с безопасностью при транспортировке, снятии и хранении наличных денежных средств;

– исключить необходимость депонирования невостребованных сотрудниками денежных выплат;

– сократить объем кассовых операций, осуществляемых бухгалтерией компании;

– своевременно выплачивать заработную плату сотрудникам, работающим посменно или находящимся в длительной командировке или за пределами организации;

– обеспечить конфиденциальность информации.

Для сотрудников организаций выплата заработной платы на банковские карты позволит:

– оперативно и в удобное время получать заработную плату двадцать четыре часа в сутки в любом банкомате, обслуживающем карту выбранной платежной системы, как на территории России, так и за рубежом;

– без комиссии оплачивать товары и услуги в многочисленных предприятиях сферы торговли и услуг;

– избежать необходимости декларировать денежные средства, размещенные на банковском счете, при выезде за рубеж;

– подключиться к услуге SMS-сервиса;

– гарантированность сохранности средств, в случае утери карта блокируется и выпускается новая.

Для оформления предоставленных услуг, руководству предприятия необходимо произвести:

– выработку взаимовыгодных условий «Зарплатного проекта»;

– согласовать и подписать договор о расчетном банковском обслуживании с использованием банковских карт;

– согласовать порядок электронного и бумажного документооборота;

– согласовать установки и обслуживания банкомата, в случае его установки на территории предприятия.

ПАО «АК БАРС» БАНК для юридических лиц предоставляет корпоративные карты.

Виды корпоративных карт:

– MasterCard Business, корпоративные карты для расчетов, непосредственно связанных с деятельностью юридического лица, индивидуального предпринимателя, в том числе оплатой командировочных и представительских расходов;

– MasterCard Gold, предназначены для сотрудников среднего звена, часто бывающих за границей и предъявляющих повышенные требования к качеству услуг. Карты категории Gold подчеркивают статус и высокую платежеспособность своих держателей. Держателями MasterCard Gold могут представляться скидки при оплате товаров и услуг.

С помощью корпоративной банковской карты возможно:

– получать наличные денежные средства в сети банкоматов и пунктах выдачи наличных, как на территории Российской Федерации, так и за границей, для осуществления расчетов, связанных с деятельностью юридического лица, индивидуального предпринимателя, в том числе для оплаты командировочных и представительских расходов;

– осуществлять безналичные расчеты на предприятиях торговли и сервиса, принимающих к оплате данные карты как на территории Российской Федерации так и за ее пределами, для оплаты расходов, связанных с деятельностью юридического лица, индивидуального предпринимателя, нотариуса, адвоката в том числе командировочных и представительских расходов.

Каждая карта имеет свой уникальный номер, эмбоссированный на ее лицевой стороне, где также указаны фамилия и имя держателя карты, наименование клиента, срок действия карты. На оборотной стороне карты также находится полоса для подписи держателя карты.

Карта действует до последнего дня указанного на ней месяца и года. Новая карта может быть оформлена только на основании письменного заявления клиента на оформление новой карты за один месяц до окончания срока действия карты [54]. Публичное акционерное общество «АК БАРС» БАНК предоставляет выбор банковских карт, как для юридических, так и для физических лиц. Для

и предприятий предлагаются зарплатные и корпоративные проекты, в рамках которых выпускаются следующие карты MasterCard: Maestro, Standard, Gold, Platinum, Business. Представим данные графически на рисунках 12 и 13.

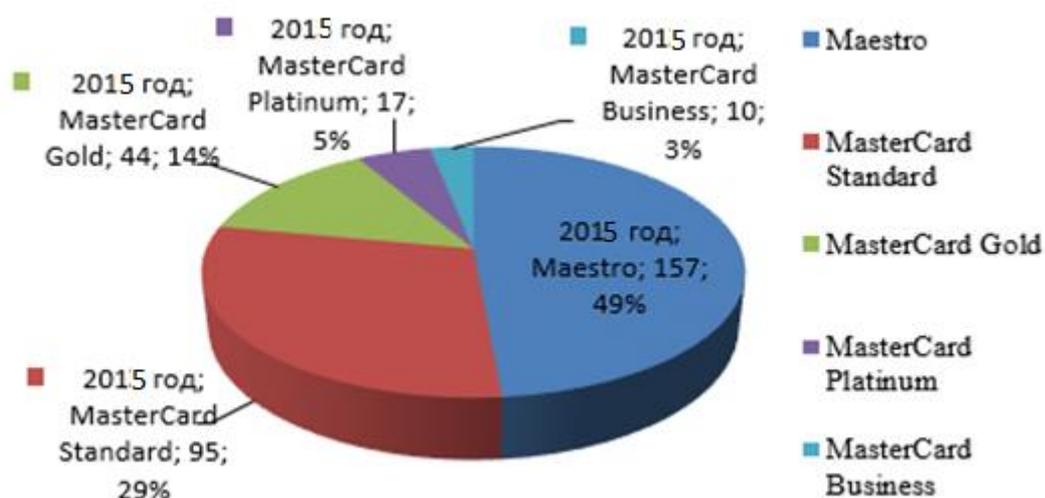


Рисунок 12 – Структура банковских карт ПАО «АК БАРС» БАНК на 01.01.15



Рисунок 13 – Структура банковских карт ПАО «АК БАРС» БАНК на 01.01.16

По данным структуры видно, что в 2016 году идет преобладание выпуска банковских карт MasterCard Gold, MasterCard Platinum по сравнению с 2015 годом. Maestro, MasterCard Standard снизили объем выпуска в 2016 году по сравнению с

2015 годам. С неизменной позицией 2015 – 2016 году остались карты MasterCard Business.

Рассмотрев оценку состояния операций с банковскими картами и изучив их динамику, для более полного представления организационно-экономической характеристики деятельности ПАО «АК БАРС» БАНК, следует рассмотреть операцию расчетов с помощью пластиковых карт.

2.3 Организация расчетов с помощью банковских карт

Эмиссия банковских карт – это деятельность банка по выпуску карточек в обращение. Эмиссия карточек является важным уровнем организации бизнеса банковских карт в коммерческом банке и требует профессионального подхода и высококвалифицированной работы специалистов. Деятельность банка по выпуску карточек в обращение можно подразделить на несколько этапов (рисунок 14):

- оформление договорных отношений с клиентами, открытие карт-счетов;
- изготовление банковских карточек, выдача клиенту, ведение банковских карточек;
- ведение операций по карт-счету;
- закрытие карт-счета, изъятие и уничтожение банковской карточки.

Первым этапом является проверка поданных заявлений на выпуск карточек и оформление договорных отношений с клиентами.

Основанием, регламентирующим взаимоотношения учреждений банка и клиента, является договор карт-счета. В договоре карт-счета должны найти отражение следующие условия:

- наименование учреждения банка и клиента;
- наименование платежной системы;
- вид карточки;
- порядок использования карточки, в том числе порядок предоставления овердрафта (если предусматривается);
- срок действия карточки (если устанавливается);
- условия проведения валютно-обменной операции;

- срок действия договора;
- порядок замены и изъятия карточки;
- права и обязанности сторон;
- ответственность сторон;
- порядок рассмотрения споров;
- условия размещения и порядок списания сумм страхового депозита;
- вознаграждения за операции с карточками;
- размер и порядок внесения денежных средств физическими лицами;
- условия расторжения договора;
- основания расторжения договора ранее установленного срока;
- порядок возврата физическим лицам денежных средств в случае неисполнения обязательства или преждевременное расторжения договора, и другие условия в соответствии с законодательством Российской Федерации [34].

Договор карт-счета не является публичным. Учреждение банка имеет право отказать в заключение договора и выдаче карточки. Блок-схема на рисунке 14.



Рисунок 14 – Направления деятельности банков по выпуску банковских карт

Для того чтобы стать владельцем банковской карты юридическое или физическое лицо должно открыть в банке-эмитенте специальный банковский счет, заключив соответствующий договор банковского счета (договор на расчетно-кассовое обслуживание), договор банковского вклада, кредитный или иной договор, предусматривающий осуществление операций с использованием банковских карт. При этом банк-эмитент выдает банковскую карту владельцу, который получает право на ее использование, сама карта остается собственностью банка.

Каждая карта должна содержать наименование и логотип банка-эмитента, которые позволяют его однозначно идентифицировать. Кроме того, каждой карте присваивается ПИН-код – персональный идентификационный номер, который предоставляет держателю карты возможность обслуживания в банкоматах и POS.

Порядок осуществления расчетов с использованием банковских карт можно представить в виде схемы на рисунке 15.



Рисунок 15 – Осуществления расчетов при помощи банковских карт

1. Владелец карты открывает в банке-эмитенте специальный счет; банк-эмитент выдает владельцу карты банковскую карту.
2. Владелец карты, желая получить товар, услугу или наличные деньги, предоставляет в POS-терминал или вставляет в банкомат банковскую карту

и держатель банковской карты самостоятельно вводит свой личный ПИН-код.

3. POS-терминал или банкомат осуществляет авторизацию карты.

4. Банкомат списывает сумму сделки с банковской карты и выдает держателю карты слип (который он, как правило, должен подписать); владелец карты получает товар, услуги или наличные деньги; банковская карта возвращается владельцу.

5. POS передает в банк-эквайрер слипы, которые служат документарным основанием для проведения расчетов.

6. Банк-эквайрер осуществляет расчеты с POSом по предоставленным слипам, зачисляя их общую сумму на счет POSa.

7. Банк-эквайрер передает в процессинговый центр информацию о проведенных им расчетах по банковским картам.

8. Процессинговый центр обрабатывает полученную за день информацию, формирует итоговые данные для проведения взаиморасчетов и доводит их до всех участников расчетов.

9. Участники расчетов осуществляют погашение взаимных обязательств, возникших при проведении операций с использованием банковских карт.

10. Банк-эмитент списывает сумму операции со специального банковского счета владельца карты с учетом комиссионных [20].

При выдаче международных карточек учреждение банка имеет право установить клиенту страховой депозит, размер которого может определяться по усмотрению руководителя учреждения банка с учетом оценки платежеспособности клиента. Допускается открытие карт-счета без страхового депозита по решению руководителя учреждения банка (уполномоченного им лица). При переводе работников предприятий и организаций на получение заработной платы с использованием банковских карт с этими предприятиями заключается договор на зачисление и выплату заработной платы с использованием банковских пластиковых карточек. Договоры карт-счета с работниками предприятия заключаются на общих основаниях.

После подписания обеими сторонами договора и оплаты клиентом стоимости предоставляемых услуг в соответствии с установленными вознаграждениями в учреждении банка открываются карт-счета клиентам для отражения операций, совершенных с помощью карточек.

После подписания обеими сторонами договора о выдаче карточки, банк открывает счет, на котором будут учитываться операции клиента с карточкой. Открытие счетов производится в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

Порядок зачисления денежных средств на счета, а также списание их со счета по результатам операций с карточкой определяются действующим законодательством Российской Федерации, договором с владельцем счета и тарифами банка. Прием денежной наличности от клиентов в кассу банка для последующего зачисления на счета карточек производится по приходным ордерам и приходным кассовым ордерам.

Использование корпоративной карточки для клиентов с устойчивым финансовым положением при подписании ими договора на использование дебетовой карточки допускается предоставление овердрафта по счету. Решение по предоставлению овердрафта по счету и определению размера овердрафта принимают: при открытии счетов юридическим лицам – Правление банка; при открытии счетов физическим лицам – лица, уполномоченные банком подписывать договора на предоставление банковских услуг с использованием пластиковых карточек банка.

При заключении договора с клиентом – физическим лицом на использование дебетных карточек с возможностью овердрафта, размер овердрафта не должен превышать сумму среднемесячного дохода клиента, зачисляемого на счет карточки. Изменение размера овердрафта оформляется дополнительным соглашением с держателем карточки [20].

Изготовление карточек, генерация ПИН-кодов, формирование конвертов с ПИН-кодами осуществляется на основании заявки на выполнение работ по персонализации пластиковых карт, которую формирует специалист,

ответственный за открытие счетов клиентов. После изготовления карточки передаются для выдачи клиентам соответствующему сотруднику.

Выдача карточки осуществляется на основании заявления клиента на получение карточки. Операция выдачи карточки подлежит дополнительному контролю. В подтверждение произведенной проверки лицом, уполномоченным подписывать договора на использование карточек, либо уполномоченным лицом визируется заявление на получение карточки.

Работник банка, ответственный за оформление договора с клиентом, при выдаче карточки:

- убеждается в личности клиента по паспорту или документу, его заменяющему, заполняет соответствующие реквизиты в заявлении на получение карточки;

- предлагает клиенту расписаться на заявлении и специальном бланке за получение карточки и конверта с ПИН-кодом (для карточки с магнитной полосой), удостоверяет подписи клиента своей подписью;

- выдает карточку и конверт с ПИН-кодом (для карточек с магнитной полосой);

- рекомендует клиенту изменить ПИН-код (для карточек с микропроцессором);

- предлагает клиенту расписаться на карточке (полоске для подписи).

Перевыпуск или замена карточек, продление срока их действия осуществляется только на основании заявления клиента и возврата карточки в банк согласно тарифам банка и может производиться в случаях:

- истечения срока действия карточки;

- выхода карточки из строя;

- при изменении паспортных данных клиента.

Обслуживание пользователей банковских карт предполагает создание банком развитой инфраструктуры сети приема карточек к оплате.

Для обеспечения возможности получения наличных с использованием карточек оборудуются пункты выдачи наличных. Проведение работ по установке

и подключению необходимого оборудования, обучение сотрудников учреждений банка порядку обслуживания держателей карточек, методологическое сопровождение, а также ремонт и замену оборудования обеспечивает банк. Операции выдачи наличных денег в пунктах выдачи наличных производятся по карточкам банка, а также по карточкам других банков.

В пунктах выдачи наличных обслуживание держателей карточек производится согласно Руководству по выдаче наличных, выполнение требований которых является обязательным. Руководства утверждаются директором и являются документом для служебного пользования. Руководство содержит виды принимаемых карточек, порядок проверки годности карточки, а также принадлежности ее клиенту, действия персонала пункта выдачи наличных при возникновении нештатных ситуаций, порядок проведения авторизации, образцы и порядок оформления отчетных документов по результатам операций с карточкой.

Обслуживание держателей карточек осуществляется с использованием:

- электронного терминала, который программно формирует карт-чеки по каждой операции и реестр (отчет) операций по итогам дня в виде электронного документа и его бумажных копий;

- специализированного автоматизированного рабочего места, функции которого и документооборот по проведенным операциям аналогичны функциям и документообороту по операциям с использованием электронного терминала.

Выдача наличных держателям карт является одной из сторон бизнеса пластиковых карт, которая связана с организацией и работой сети приема карточек к оплате. Работа с торговыми предприятиями является более сложным делом, чем выдача наличных. Сложность заключается главным образом в том, что кассиры магазинов и других коммерческих предприятий не только не подчиняются банку, но и, как правило, не имеют соответствующей подготовки для работы с банковскими карточками [19].

Для обслуживания пользователей карточек в торговых предприятиях банк заключает с пользователями договора на прием карточек к оплате. Заключение

договоров, оснащение торговых предприятий необходимым для приема карточек к оплате оборудованием, обучение сотрудников выполняет банк. В отдельных случаях по письменному разрешению эти функции могут выполнять учреждения банка. В договоре с предприятием торговли и сервиса предусматривает порядок приема карточек к оплате, размер комиссии, удерживаемой с торгового предприятия, права и обязанности сторон, ответственность сторон, условия передачи и использования необходимого для обслуживания пользователей карточек оборудования, порядок и сроки проведения расчетов, действия персонала торгового предприятия при возникновении нештатных ситуаций.

В торговом предприятии обслуживание держателей карточек осуществляется согласно Руководству по приему карточек к оплате, выполнение требований которых является обязательным. Руководство должно содержать виды карточек, принимаемых к оплате, порядок проверки годности карточки, а также принадлежности ее клиенту, действия персонала торгового предприятия при возникновении нештатных ситуаций, порядок проведения авторизации, лимиты авторизации, образцы и порядок оформления отчетных документов по результатам операций с карточкой.

Технологически работа с предприятиями торгово-сервисной сети очень похожа на операции выдачи наличных. Действия кассира торгового предприятия при приеме платежной карточки для оплаты за покупку те же, что при операции выдачи наличных.

Для получения наличных по карточке клиент может использовать банкомат – электронно-программный технический комплекс, выполняющий без участия оператора операции по выдаче налично-денежных средств, а также другие операции. Банкоматы используются для предоставления банковских услуг пользователям карточек в режиме самообслуживания. При выполнении операции снятия наличных денег, запроса остатка счета, совершения безналичных перечислений со счета карточки пользователь карточки использует ПИН-код, который в данном случае заменяет подпись клиента. Для предоставления этой

возможности клиенту в договоре на использование карточки в обязательном порядке должна присутствовать соответствующая запись [34].

В случае отсутствия возможности использовать карточку для пользователей карточек предоставляется такая услуга, как, получение наличных со счета карточки без использования карточки. Данная операция выполняется только в учреждениях банка, в которых открыты счета пользователей карточек.

В этом случае кассовое обслуживание пользователя, оформление расчетных документов осуществляется в соответствии с порядком, установленным в банке с обязательным проведением авторизации запрашиваемой суммы согласно Руководству по проведению авторизации, выполнение требований которых является обязательным.

При использовании электронного терминала в торгово-сервисной точке по результатам каждой операции программно распечатывается два карт-чека, в которых указывается сумма операции, код авторизации (если производилась), реквизиты карточки, дата и время операции, и другая информация. Клиент подписывает оба экземпляра карт-чека. Второй экземпляр карт-чека выдается клиенту, первый остается в торговом предприятии. По результатам операций за день формируется электронный и бумажный реестр в разрезе типов карточек и видов валют. Электронный реестр по окончании дня автоматически передается в банк. На основании информации, содержащейся в электронном реестре, банк в сроки, оговоренные в договоре с торговым предприятием, производит с ним расчеты. Предприятие торговли и сервиса обеспечивает хранение бумажного реестра и первых экземпляров карт-чеков. Ответственность торгово-сервисного предприятия за хранение первых экземпляров карт-чеков и сроки хранения оговариваются в договоре с банком на прием карточек к оплате.

В пункте выдачи наличных при использовании электронного терминала по каждой операции выдачи наличных программно распечатывается два карт-чека, в которых указывается сумма операции с учетом комиссии, валюта операции, код авторизации, реквизиты карточки, дата и время операции и другая информация. Кассир и клиент подписывает оба экземпляра карт-чека. При выдаче

наличных в иностранной валюте на первом экземпляре карт-чека вписываются паспортные данные держателя: серия, номер, место и дата выдачи. Второй экземпляр карт-чека вместе с деньгами выдается клиенту, первый остается в кассе. По результатам операции за день кассиром формируется электронный и бумажный реестр операций в разрезе типов карточек и видов валют. Электронный реестр по окончании дня автоматически передается в банк. На основании информации, содержащейся в электронном реестре, в срок не позднее следующего за получением электронного реестра дня банк производит расчеты с пунктом выдачи наличных. Бумажный реестр передается в бухгалтерию для совершения бухгалтерских проводок, а затем в установленном порядке вместе с карт-чеками для формирования кассовых документов. Срок хранения – согласно требованиям к хранению кассовых документов, но не менее 18 месяцев. По запросу банка копии карт-чеков должны представляться в банк не позднее десяти дней с момента получения запроса в установленном порядке [39].

Прием наличных денег для дальнейшего зачисления на счета держателей карточек осуществляется только от клиентов – держателей карточек.

Операции по загрузке и изъятию денежной наличности из банкомата осуществляются кассовыми работниками кредитной организации в количестве не менее двух человек (далее – работники, ответственные за обслуживание банкомата), на одного из которых возлагаются контрольные функции. Выдача необходимой для загрузки банкомата денежной наличности и прием денежной наличности, изъятый из банкомата, производятся в кассе кредитной организации, установившей банкомат.

Банкоматы должны обеспечивать возможность вывода на бумажный носитель информации о проведенных операциях.

Подкрепление банкомата денежной наличностью производится по мере необходимости на основании письменной заявки кассового работника, ответственного за обслуживание банкомата, или руководителя подразделения кредитной организации, осуществляющего с помощью программных средств контроль за обеспечением банкомата денежной наличностью.

Заведующий кассой по расходному кассовому ордеру выдает кассовому или инкассаторскому работнику необходимую сумму денег для загрузки банкомата. Принятую сумму денег кассовый или инкассаторский работник пересчитывает полистно, вкладывает ее в кассеты и закрывает кассеты на ключ.

Кассовому или инкассаторскому работнику для загрузки банкомата могут выдаваться предварительно подготовленные кассеты с денежной наличностью. Подготовку денежной наличности, вложение ее в кассеты и закрытие кассет осуществляет заведующий кассой или специально выделенный кассовый работник.

К кассете прикрепляется ярлык с номером банкомата, сумма вложенных денег, дата, подпись и именной штамп заведующего кассой или специально выделенного кассового работника. Принимая кассеты для загрузки банкомата, инкассаторы проверяют целостность кассеты и наличие на ярлыке реквизитов.

Учет наличных денежных средств, находящихся в банкоматах, ведется на активном балансовом счете № 20208 «Денежные средства в банкоматах». Аналитический учет ведется по каждому банкомату, принадлежащему банку, и по видам валют [24].

Загрузка банкомата (вложение наличных денежных средств) оформляется бухгалтерской записью:

Дт 20208 «Денежные средства в банкоматах»

Кт 20202 «Касса кредитных организаций»

Кассовый или инкассаторский работник выводит из банкомата распечатку о сумме денежной наличности, выданной на основании карточек и находящейся в банкомате на момент вскрытия, и изымает кассеты из банкомата. Загружает подготовленные кассеты в банкомат и выводит из банкомата распечатку, подтверждающую факт вложения денег.

На основании распечатки банкомата бухгалтерским работником кредитной организации выписывается приходный кассовый ордер на сдаваемую в кассу денежную наличность.

Заведующий кассой принимает от кассового или инкассаторского работника денежную наличность, изъятую из банкомата, производит сверку остатка изъятых из кассет денег с данными распечатки и расписывается в приходном кассовом ордере.

Разгрузка банкомата оформляется бухгалтерской записью:

Дт 20202 «Касса кредитных организаций»

Кт 20208 «Денежные средства в банкоматах»

Учет карт, отправленных на ответственное хранение и персонализацию в процессинговый центр.

Для отправки чистых пластиковых карт в процессинговый центр оформляется мемориальный ордер по выдаче ценностей, на обороте ордера указываются серийные номера выдаваемых карт. Выданные под отчет ответственному сотруднику банковские карты учитываются на счете № 91203 «Разные ценности и документы, отосланные и выданные под отчет, на комиссию» по лицевому счету «Банковские карты, выданные под отчет» в условной оценке «одна карта – один рубль» в разрезе видов карт и подотчетных лиц.

Операция по передаче на ответственное хранение и персонализацию в процессинговый центр оформляется бухгалтерской проводкой:

Дт 91203 «Разные ценности и документы, отосланные и выданные под отчет, на комиссию», по лицевому счету «Банковские карты, отосланные на хранение в процессинговый центр»

Кт 91202 «Разные ценности и документы», по лицевому счету «Неоформленные банковские карты»

Карты, прошедшие персонализацию, ответственный сотрудник банка получает в процессинговом центре по акту приема-передачи и сдает в денежное хранилище. Учет карт, доставленных в денежное хранилище, ведется на счете

Кт 91202 «Разные ценности и документы» по лицевому счету «Банковские карты, предназначенные для выдачи держателю» в условной оценке «одна карта – один рубль» в разрезе видов карт.

По дебету счета отражаются карты, принятые в хранилище ценностей банка. По кредиту счета отражаются карты, выданные подотчетным лицам для передачи держателям карт. Учет карт ведется в книге учета ценностей кладовой.

Операция по передаче в хранилище ответственным сотрудником карт, прошедших персонализацию, оформляется бухгалтерской проводкой:

Дт 91202 «Разные ценности и документы», по лицевому счету «Банковские карты, предназначенные для выдачи держателю»

Кт 91203 «Разные ценности и документы, отосланные и выданные под отчет, на комиссию», по лицевому счету «Банковские карты, отосланные на хранение в процессинговый центр»

Выдача персонализированных карт клиентам:

Дт 99999 «Счет для корреспонденции с активными счетами при двойной записи»

Кт 91202 «Разные ценности и документы», по лицевому счету «Банковские карты, предназначенные для выдачи держателю»

Учет карт, отправленных в филиалы или выдаваемых уполномоченным сотрудникам для передачи держателям, ведется на счете № 91203 «Разные ценности и документы, отосланные и выданные под отчет, на комиссию» по лицевому счету «Банковские карты, выданные под отчет»:

Дт 91203 «Разные ценности и документы, отосланные и выданные под отчет, на комиссию», по лицевому счету «Банковские карты, выданные под отчет»

Кт 91202 «Разные ценности и документы», по лицевому счету «Банковские карты, предназначенные для выдачи держателю»

Учет банковских карт, выданных держателям, ведется на счете № 91203 «Разные ценности и документы, отосланные и выданные под отчет, на комиссию» по лицевому счету «Банковские карты, находящиеся в обращении» в условной оценке «одна карта – один рубль» в разрезе видов карт и подотчетных лиц [34].

Выдача банковских карт клиенту осуществляется на основании заключенного с ним договора работником отдела пластиковых карт при условии открытия клиентом карточного счета и оплаты комиссионного вознаграждения за годовое

ведение карточного счета в соответствии с тарифами банка. На банковской карте должны присутствовать наименование и логотип эмитента, однозначно его идентифицирующие.

Выдача карт держателям:

Дт 91203 «Разные ценности и документы, отосланные и выданные под отчет, на комиссию», по лицевому счету «Банковские карты, находящиеся в обращении»

Кт 91203 «Разные ценности и документы, отосланные и выданные под отчет, на комиссию», по лицевому счету «Банковские карты, выданные под отчет»

Ежемесячно ответственный сотрудник отдела пластиковых карт, получивший под отчет карты, должен провести контрольную сверку их наличия и количества, выданных на руки держателям карт с данными бухгалтерского учета.

При возврате использованных карт держателями ответственный исполнитель отдела пластиковых карт принимает у держателя карту и оформляет мемориальный ордер.

На сумму возвращенных держателями карт:

Дт 91203 «Разные ценности и документы, отосланные и выданные под отчет, на комиссию», по лицевому счету «Банковские карты, выданные под отчет»

Кт 91203 «Разные ценности и документы, отосланные и выданные под отчет, на комиссию», по лицевому счету «Банковские карты, находящиеся в обращении»

Учет операции по уничтожению карт. Уничтожению подлежат испорченные при персонализации, возвращенные держателями и невостребованные банковские карты, а также карты, по которым была произведена плановая или внеплановая замена. Уничтожение производится путем разрезания карты на две части вдоль линии ее магнитной полосы либо проколом ее магнитного чипа.

Если банковские карты, подлежащие аннулированию, уничтожаются в отделе пластиковых карт, то на уничтожение карты составляется акт по уничтожению, подписываемый подотчетным лицом и главным бухгалтером [24].

Рассмотрев подробную организацию расчетов с помощью банковских карт в ПАО «АК БАРС» БАНК, можно сделать вывод, что деятельность банка ведется в соответствии со всеми требованиями законодательства Российской Федерации.

При рассмотрении анализа эффективности операций с банковскими картами ПАО «АК БАРС» БАНК были выявлены следующие проблемы:

- ежегодная потеря клиентов;
- спектр дополнительных услуг не развит;
- нет активного стимулирования держателя карточки к осуществлению операций с банковскими картами;
- незначительный выбор банковских карт;
- сеть торговых точек, принимающих к оплате карты ПАО «АК БАРС» БАНК не развита;
- информация о владельце карточки не используется в полной мере для продажи им других банковских продуктов.

Таким образом, исходя из вышеизложенных проблем, необходимо сделать рекомендации по расширению ассортимента дополнительных операций с банковскими картами.

Выводы по разделу два

При анализе с 2015 – 2016 год видно, что идет резкое увеличение выпуска банковских карт как частным лицам, так и корпоративным клиентам на 31,9 % или на 103 штуки, что говорит о том, что выпуск банковских карт очень выгоден банку ПАО «АК БАРС» БАНК . По данным структуры видно, что в 2016 году идет преобладание выпуска банковских карт MasterCard Gold, MasterCard Platinum по сравнению с 2015 годом. Maestro, MasterCard Standard снизили объем выпуска в 2016 году по сравнению с 2015 годам. С неизменной позицией 2015 – 2016 году остались карты MasterCard Business.

Рассмотрев оценку состояния операций с банковскими картами и изучив их динамику, для более полного представления организационно-экономической характеристики деятельности ПАО «АК БАРС» БАНК, следует рассмотреть операцию расчетов с помощью пластиковых карт. Рассмотрев подробную организацию расчетов с помощью банковских карт в ПАО «АК БАРС» БАНК,

можно сделать вывод, что деятельность банка ведется в соответствии со всеми требованиями законодательства Российской Федерации. При рассмотрении анализа эффективности операций с банковскими картами ПАО «АК БАРС» БАНК были выявлен ряд проблем, например таких, как: потеря клиентов, незначительный выбор банковских карт, не развита сеть торговых точек, и не развит спектр дополнительных услуг.

3 ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОВСКИХ КАРТ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ С БАНКОВСКИМИ КАРТАМИ В ПАО «АК БАРС» БАНК

3.1 Рекомендации по расширению ассортимента дополнительных операций с банковскими картами

При проведении экспресс-анализа ПАО «АК БАРС» БАНК были выявлены некоторые проблемы, оказывающие отрицательное влияние на финансовый результат банка. Для нивелирования этого отрицательного влияния, разработаны рекомендации, которые позволяют рекомендовать внедрить следующие мероприятия, направленные на расширение ассортимента дополнительных банковских операций с пластиковыми картами.

При экспресс-анализе ПАО «АК БАРС» БАНК выявлена проблема ежегодной потери клиентов, это обусловлено тем, что банки ежегодно теряют до 25 % карточных счетов. Процентное соотношение зависит от размера банка и сегментации его клиентской базы. Если клиентская база в основном состоит из сотрудников корпоративных клиентов, заключивших договор на перечисление заработной платы, то в данном случае процент потери клиентских счетов зависит от успеха работы банка с корпоративным клиентом. Если корпоративный клиент по каким-то причинам уходит из банка, теряется значительная клиентская база счетов – пропорционально численности данного зарплатного проекта. Что касается физических лиц, можно отметить, что эта группа клиентов наиболее стабильная, по численности сегмента зависит от направленности деятельности банка. Основными причинами потерь данной категории клиентов может послужить низкий уровень сервиса, неудовлетворенность тарифами и т. п.

Для эффективной работы банка потери любой категории клиентов необходимо стараться минимизировать, а если потери все-таки по тем или иным причинам произошли, то их необходимо восполнять новыми карточными счетами, привлекая новых клиентов с помощью рекламных компаний, методом перекрестной продажи, предложения им банковской карты с широкими функциональными возможностями и дополнительными услугами.

Привлечение клиентов через определение следов успешной деятельности компаний в средствах массовой информации. Успешные компании часто проявляют свою успешность через средства массовой информации: им нужны сотрудники, помещения, ресурсы, партнеры и т.п. Менеджеру по привлечению клиентов важно обнаружить их и начать работу по приглашению на расчетно-кассовое обслуживание в банк. Порядок поиска:

- определение по публикациям и объявлениям в газетах, журналах, в Интернете успешных компаний, нуждающихся в расширении бизнеса, покупке помещений, оборудования, в банковских услугах;

- договоренность по указанным (или определенным дополнительно) телефонам о переговорах, об обслуживании в данном банке;

- проведение самих переговоров.

Важно обратить внимание на некоторые «демаскирующие» признаки успешных компаний, в том числе и такие, как приобретение нового бизнеса, расширение старого, покупка оборудования, недвижимости, расширение количества своего персонала, поиск топ-менеджеров на ключевые посты и ряд других.

Привлечение клиентов через связи родственников данного банка с коммерческими структурами, представляющими интерес в плане привлечения на обслуживание. В любой организации есть люди, так или иначе связанные с корпоративными организациями, интересными для банка. Выявление таких лиц, получение от них рекомендации, даже контактных телефонов и является задачей банковского менеджера. Порядок поиска:

- опрос кадровой службой банка своих сотрудников (только с их личного согласия). Выявление родственников сотрудников, имеющих личные связи с интересующими банк коммерческими структурами;

- получение от родственников рекомендаций и адресов для выхода на конкретных менеджеров заинтересованных фирм, компаний с целью переговоров об обслуживании;

- проведение самих переговоров.

Этот простой прием бывает довольно эффективным, ибо нет ничего важнее в поиске и привлечении клиентов, чем рекомендации известных им лиц, а также возможность для работы менеджеров не «вслепую», а с помощью рекомендаций. Естественно, здесь важно соблюдение этических моментов – такую информацию дает сотрудник добровольно, с согласия своих родственников и близких.

Привлечение клиентов через личные связи менеджеров. Порядок поиска:

- опрос менеджером всех своих друзей, родственников, знакомых, коллег;
- просьба о помощи в нахождении клиентов;
- договоренность о возможности переговоров по конкретным адресатам.

Данный прием довольно прост в исполнении, успешно применяется менеджерами в начале своей деятельности, когда нужно показать свою полезность и эффективность в работе. Довольно эффективно работает в том случае, если родственники и знакомые понимают, что без их помощи менеджер не справится со своими профессиональными обязанностями.

Привлечение клиентов через информацию о проблемных, разваливающихся банках и перехвате их клиентов. Порядок поиска:

- получение инсайдерской информации о проблемных банках, компаниях;
- определение перечня нужных клиентов от этих компаний;
- разработка стратегии переговоров и подготовка к их проведению.

Успех этой формы поиска и привлечения клиентов зависит от своевременности информации о проблемах банка и желании ряда ее клиентов перейти на обслуживание в другие банки. Необходимо опередить конкурентов и своевременно провести переговоры с теми, кто может быть интересен в качестве потенциального клиента.

Иногда этот вариант сводится к случаю, когда клиент просто недоволен конкретным вариантом обслуживания (неудачный операционный работник, постоянные ошибки в расчетах, неудовольствие общим отношением к клиентам, проблемы тарифные и т.д.). Действия в этом варианте аналогичны вышеназванным. Единственное отличие в том, что можно использовать персонал

банка для выяснения неудовлетворенных клиентов с последующими аналогичными действиями.

Привлечение клиентов через дополнительную (нефинансовую) работу служб банка. Принцип этого приема – дополнительные услуги банка вызывают интерес окружающих, работают на имидж банка, способствуют развитию коммуникаций с банком. Порядок поиска:

- объявление видов дополнительной, непрофильной деятельности банка для клиентов и потенциальных клиентов (консультирование, обучение, партнерские коммерческие связи и др.);

- приглашение на эти виды деятельности клиентов и потенциальных клиентов (в том числе из числа поставщиков, подрядчиков уже действующих клиентов);

- установление дружеских контактов в ходе указанных дополнительных мероприятий и составление плана переговоров об обслуживании;

- проведение самих переговоров.

Если удачно подобраны дополнительные, непрофильные формы взаимодействия, и они вызывают интерес у клиентов, можно ожидать притока и потенциальных клиентов из числа партнеров (поставщиков) клиентов. Необходимо, чтобы было поставлено качественное обеспечение этих дополнительных мероприятий через участие в них высокопрофессиональных специалистов.

Привлечение клиентов через заказчиков и потребителей наиболее удачных, хорошо приспособленных к рынку продуктов, услуг, товаров. Порядок поиска:

- анализ рейтинга наиболее адаптированных к условиям рынка товаров и услуг банка, определение наиболее востребованных;

- определение круга юридических или частных лиц с наибольшим интересом к данным видам товаров и услуг;

- составление стратегии переговоров о приглашении на обслуживание и ее реализация.

Работа по поиску и привлечению клиентов через наиболее востребованные товары и услуги – одна из эффективных форм расширения клиентской базы.

По сути дела, здесь соединяются воедино удачная технология продаж и техника привлечения клиентов. Успех дела заключается в умении менеджеров банка увидеть эти преимущества конкретных услуг или товаров и суметь предложить их определенному кругу потребителей.

Привлечение клиентов путем направления потенциальным клиентам адресных писем-предложений (так называемая система direct-mail). Это один из наиболее удобных вариантов поиска клиентов. Он прост в исполнении, не требует больших ресурсов и довольно эффективен. Порядок поиска:

- определение базы данных по именованным адресам наиболее интересных потенциальных клиентов;
- составление и отправление письма-предложения на обслуживание;
- работа с ответами клиентов и составление плана переговоров. Реализация этих планов.

Наиболее трудная часть такой формы поиска заключается в приобретении базы данных по адресам и именам тех потенциальных клиентов, кто может быть интересен для банка. Многие также зависят от внешнего вида этих писем-предложений. Главное условие – заинтересовать клиента и заставить распечатать письмо. Тогда возможен диалог и дальнейшие встречи. Направляйте такие письма вместе с приложенным готовым ответом, на котором, в случае согласия, остается лишь поставить подпись руководителя и, например, дату встречи.

Привлечение клиентов топ-менеджерами банка. Порядок поиска:

- активная поддержка в банке работы по привлечению новых клиентов всеми руководителями служб и подразделений;
- информационное и материальное обеспечение работы топ-менеджеров по привлечению клиентов;
- передача менеджерам по привлечению клиентов первичной информации о потенциальном клиенте и его готовности продолжать контакт;
- определение стратегии переговоров с этими организациями или частными лицами и ее реализация.

Это эффективный вид поиска клиентов, ибо статус и уровни руководителей обеспечивают необходимый авторитет банка перед потенциальными клиентами, достоверность информации. Главное условие успешной работы топ-менеджеров по привлечению клиентов – наличие информации о таких клиентах. Отсюда важность нахождения этих менеджеров в местах получения такой информации, прежде всего в органах власти, бизнес-клубах и клубах по интересам, широкие связи с людьми, владеющими такой информацией.

Привлечение клиентов через давно и успешно обслуживающихся в данном банке. По статистике, около 5 % клиентов банка являются «всегда довольными обслуживанием в банке», поэтому получение от них рекомендации своим постоянным партнерам (поставщикам, соисполнителям) о целесообразности перехода на обслуживание в данный банк – вполне разумный шаг для грамотного менеджера по привлечению новых клиентов и прекрасное подспорье в деле убеждения этого партнера «старого» клиента на переход в банк. Порядок поиска:

- определение таких клиентов. Эту информацию можно получить через менеджеров, работающих с VIP-клиентами; через операционных сотрудников, регулярно встречающихся со своими клиентами и хорошо знающих отношения и настроения «старых» клиентов. Эта информация может накапливаться в информационных системах банка и быть получена в итоге опросов клиентов;

- направление этим клиентам письма (или устное выяснение) по поводу получения рекомендаций своим партнерам, поставщикам обслуживаться в данной финансовой организации, а также (по возможности) адресов этих партнеров;

- встреча с партнером клиента, предъявление этой рекомендации «старого» и довольного клиента и договоренность о переговорах, о возможности перехода на обслуживание;

- проведение самих переговоров.

Это наиболее эффективный и простой в решении способ поиска и привлечения новых клиентов по рекомендациям уже обслуживающихся клиентов.

При экспресс-анализе ПАО «АК БАРС» БАНК выявлена проблема не развитого спектра дополнительных услуг.

По данному направлению необходимо постоянно исследовать рынок дополнительных услуг с целью предложения своим клиентам новых решений, стремясь, исходя из своих возможностей и ресурсов, создать для своего клиента его «идеальную карту».

В результате конкурентной борьбы на текущий момент большинство банков пришли к следующему наполнению банковской карты дополнительными сервисными услугами:

- возможность оформить кредитный лимит на банковскую карту;
- перевод денежных средств с карты на карту в пределах банка;
- перевод денежных средств с карты на карту в пределах платежной системы;
- смс-информирование об операциях с пластиковой картой;
- интернет-банкинг;
- участие в дисконтных или бонусных программах [21].

Так, например, бонусная программа «Спасибо от Сбербанка», стимулирует держателей карточек к активным операциям с банковскими картами. Каждый раз, пользуясь карточкой владелиц, получает бонусы, которые впоследствии может обменять их на скидки до 99 % в магазинах-партнерах. Банк в свою очередь получает проценты от операций с банковскими картами.

Система Visa совместно с группой банков проводила акцию для клиентов – держателей карт элитных категорий (Visa Gold, Visa Platinum) под названием «Высокие отношения с модой». Призом была поездка на фестиваль модных покупок в Дубай с проживанием в отеле Burj Al Arab – «семь звезд». Победителем стало лицо, совершившее наибольшее количество транзакций на сумму свыше 1 000 рублей в период проведения акции. Также можно было выиграть один из двух дополнительных призов-сертификат на 30 тыс рублей на модные покупки от Visa, открыв карту Visa Gold в период проведения акции и совершив за это время наибольшее количество транзакций или одну максимальную сумму транзакции.

В тот же период проводилась и акция системы MasterCard, рассчитанная на держателей всех категорий карт MasterCard, – «Дом, где нам хорошо». Приз получил клиент, совершивший в период проведения акции максимальное

количество транзакций (разовая минимальная сумма транзакции 200 рублей, призовой фонд акции – домашний кинотеатр, 500 настольных ламп).

Банку необходимо постоянно разрабатывать и расширять спектр дополнительных сервисных услуг к пластиковым картам, упустив новый вид услуг, можно потерять значительную долю клиентов – держателей платежных карт.

При экспресс-анализе ПАО «АК БАРС» БАНК выявлена проблема незначительного выбора банковских карт. Для эффективной работы банка необходимо разнообразить выбор банковских карт, путем внедрения прочих банковских продуктов на основе пластиковых карт.

Данную проблему поможет решить внедрение в банк социальной карты. На сегодняшний день социальная карта – это комплекс организационно-технологических решений для построения гибкой системы осуществления эффективной социальной поддержки населения.

В системе доставки денежных социальных выплат:

- удобный и наиболее дешевый способ обслуживания населения;
- возможность использования существующей банковской инфраструктуры.

Экономия бюджетных средств и прозрачность финансовых потоков:

- быстрота обслуживания, отсутствие очередей. В системе здравоохранения;
- автоматизированный учет фактического отпуска льготных лекарств в аптеке;

– улучшение качества обслуживания граждан за счет расширения инфраструктуры обслуживания, например, отпуск лекарств, может осуществляться во всех аптеках, а не только в той, что закреплена за отдельной поликлиникой;

– автоматизированная система безналичных расчетов за оказываемые медицинские услуги и отпускаемые лекарства [35].

В системе пассажирских перевозок:

– полный учет проезда льготных категорий граждан в пассажирском общественном транспорте и своевременное возмещение по факту транспортным предприятиям из соответствующих бюджетов;

– повышение эффективности транспортной отрасли за счет внедрения электронного проездного-автоматизированной системы безналичных расчетов за поездки в общественном пассажирском транспорте для всего населения.

В системе жилищно-коммунального хозяйства:

– персонифицированный учет и адресное предоставление компенсационных средств, льгот и субсидий по оплате ЖКХ;

– повышение собираемости платежей населения за услуги ЖКХ;

– улучшение качества обслуживания населения за счет дополнительных сервисов: прием платежей в банкоматах и терминалах банков, возможность просмотра счетов начислений, автоматическое перечисление компенсационных средств поставщикам услуг по заявлению гражданина.

Социальная карта – это интегрированная автоматизированная система персонального учета предоставления социальных льгот населению с использованием пластиковых карт.

Функции социальной карты:

– доступ и управление социальным счетом;

– хранение идентификационных данных о льготнике в системе социальной поддержки населения.

Возможные приложения:

– банковское (платежное) приложение – перечисление денежных социальных выплат: компенсации, пенсии, пособия, субсидии, зарплата и др.;

– аптечное приложение (электронный рецепт) – учет отпуска льготных лекарств в аптеке;

– коммунальное приложение – учет и компенсация льгот и субсидий при оплате жилищно-коммунальных услуг;

– транспортное приложение – учет и оплата проезда на общественном пассажирском транспорте.

В основе социальной карты лежит технология обработки запросов из инфраструктуры на обслуживание льготников. Данная технология позволяет получать в точке обслуживания заданные правила и применять установленные регламенты к социальной карте в зависимости от категории льготника и его прав на меры социальной поддержки.

Примером является «социальная карта челябинца». Этот проект платежной системы «Золотая Корона» и ОАО «Челябинвестбанк». В этом проекте использованы карты нового поколения, которые могут одинаково успешно применяться как в инфраструктуре банковского обслуживания, в том числе и для совершения учетных операций, так и в самостоятельных ведомственных системах : транспорт, ФОМС, ЖКХ, аптеки. На сегодня в Челябинске в рамках проекта эмитировано более 120 тыс карт. Ежемесячно регистрируется более 1,8 млн поездок в городском муниципальном транспорте, реализована технология учета отпуска льготных лекарств и осуществлен переход на персонифицированный расчет и зачисление средств компенсаций льгот и субсидий по оплате жилищно-коммунальных услуг.

Данную проблему поможет решить внедрение в банк системы «Электронный проездной» позволяет реализовывать механизмы выдачи и учета использования электронных проездных льготными категориями граждан, востребованные органами исполнительной власти в рамках осуществления ими программ социальной поддержки населения региона или муниципального образования. Кроме этого система обеспечивает автоматизацию функций расчетов с автотранспортным предприятием путем списания денежных средств с электронного проездного для последующего безналичного зачисления их на счет транспортного предприятия, на маршруте которого было произведено обслуживание пассажира.

Целью введения электронных проездных билетов является:

– мониторинг пассажиропотока и хронография движения подвижного состава в маршрутной сети автотранспортного предприятия;

– увеличение доходов автотранспортных предприятий за счет отказа от бумажных проездных билетов, действующих на определенный период времени и перехода к проездным билетам на определенную стоимость проезда;

– сокращение расходов автотранспортных предприятий на пересчет и инкассацию наличности благодаря постепенному переводу оплаты проезда в транспорте на безналичную форму расчетов;

– исключение финансовых махинаций;

– создание более удобного и быстрого способа оплаты проезда для пассажира;

– в последующем отказ от кондукторов в ряде транспортных средств за счет установки стационарных считывающих устройств в подвижном составе;

– учет проезда льготных категорий граждан с последующей компенсацией расходов перевозчику из бюджета соответствующего уровня [21].

С помощью Транспортно-банковской карты (ТБК) можно рассчитываться по одной карте не только за товары и услуги, но и за поездки в общественном пассажирском транспорте.

Транспортное приложение карты имеет отдельный «кошелек», который можно пополнять в отделениях банка путем списания средств с банковского счета.

Пополнять транспортное приложение можно и наличными средствами в сети, состоящей из более 100 Пунктов Пополнения и Продаж (ППП), расположенных во всех районах города Челябинска.

Вне зависимости от способа пополнение транспортного «кошелька» производится фиксированными суммами 200, 300, 500 или 700 рублей.

Использование транспортного приложения ТБК предоставляет пассажиру ряд дополнительных удобств и преимуществ:

– мелочь и сдача больше не нужны;

– при оплате по ТБК предоставляются скидки до 20 %. Такая же скидка действует на полуэкспрессных маршрутах, городских садовых маршрутах с фиксированным тарифом и ряде маршрутных такси;

– процедура оплаты проезда ускоряется. Время общения с кондуктором сокращается;

– в случае утери или поломке ТБК можно заблокировать как банковское, так и транспортное приложение карты;

– ТБК позволяет оплачивать проезд на любом виде пассажирского транспорта. ТБК позволяет оплачивать проезд и в трамвае, и в троллейбусе, и в автобусе. Система распространила свое действие и на ряд маршрутных такси;

– создана широкая сеть пунктов пополнения и продаж ТБК, более 100 точек по городу;

– средства на транспортном приложении ТБК не исчезают по истечении месяца или квартала;

– всегда можно узнать остаток средств на транспортном приложении ТБК у кондуктора или при пополнении;

– ТБК является персональной. Из соображений безопасности проехать вдвоем по одной карте нельзя. Это определено правилами системы.

Внутри ТБК находится микропроцессор с антенной, поэтому во избежание преждевременного выхода из строя, карту нельзя изгибать, подвергать тепловому, химическому и мощному электромагнитному воздействию. При оплате проезда карту из защитного чехла вынимать не нужно.

Некоторые банки применяют такие услуги как, транспортно-банковская карта с кредитным кошельком.

Банковская карта, которая сочетает в себе все функции платежной банковской карты (возможность безналичной оплаты товаров и услуг, получения наличных через банкомат и др.), а также имеет дополнительную возможность – карта может быть использована как проездной билет в общественном пассажирском транспорте города Челябинска.

Для того чтобы воспользоваться картой как проездным билетом при проезде в автобусе, трамвае, троллейбусе или маршрутном такси, необходимо предъявить карту кондуктору, который считает её специальным бесконтактным терминалом.

Описание и преимущества карты:

– стоимость оплаты проезда в общественном пассажирском транспорте города Челябинска определяется в соответствии с тарифами, определяемыми перевозчиками;

– суммарная стоимость всех поездок, которые были совершены с использованием всех карт, выпущенных к вашему карточному счету в течение дня, будет автоматически списана с карточного счета на следующий рабочий день;

– при оплате проезда в общественном пассажирском транспорте города Челябинска картой предоставляются скидки, устанавливаемые перевозчиками;

– при использовании карты для оплаты проезда в общественном пассажирском транспорте не осуществляется авторизация, не требуется ввод ПИН-кода или реквизитов карты;

– SMS-информирование о каждом факте оплаты проезда в общественном пассажирском транспорте не осуществляется;

– одной картой можно оплатить проезд одного пассажира в течение одного рейса. Это сделано из соображений безопасности, чтобы кондуктор или водитель не мог списать стоимость поездки дважды;

– использовать карту для оплаты проезда в общественном пассажирском транспорте можно до последнего дня месяца, указанного на карте;

– использование карты для оплаты проезда в общественном пассажирском транспорте может быть ограничено;

– возможность использования карты для оплаты проезда в общественном пассажирском транспорте блокируется не позднее трех рабочих дней с момента устного обращения в банк. Возможность использования карты для остальных операции блокируется в момент устного уведомления банка;

– при снятии ограничения на совершение операций с использованием карты, заблокированной ранее, ограничение на использование карты для оплаты проезда в общественном пассажирском транспорте будет снято не позднее трех рабочих дней с даты снятия ограничения на совершение расходных операций;

– при образовании несанкционированной или просроченной задолженности возможность использования карты для оплаты проезда в общественном пассажирском транспорте будет заблокирована не позднее трех рабочих дней от даты их образования;

– при закрытии карты или расторжении договора возможность использования карты для оплаты проезда в общественном пассажирском транспорте будет заблокирована не позднее пяти рабочих дней с момента принятия Банком письменного заявления.

При экспресс-анализе ПАО «АК БАРС» БАНК выявлена проблема не развитой сети торговых точек, принимающих к оплате карты ПАО «АК БАРС» БАНК

Банк, заинтересованный в получении прибыли, стремится к расширению сотрудничества с торгово-сервисными предприятиями с целью увеличения торговых точек (чем больше точек, принимающих карты банка, тем больше доля комиссии, уплачиваемой банком-эквайером банку-эмитенту).

Для повышения доходности от эквайринга необходимо следить за тенденциями на рынке платежных систем, продумывать каналы и методы привлечения новых торговых точек на обслуживание, стимулировать увеличение оборотов по существующим точкам.

При экспресс-анализе ПАО «АК БАРС» БАНК выявлена проблема не используется в полной мере информация о владельце карточки для продажи им других банковских продуктов.

Держатели банковских карт – самая информативная и прозрачная категория клиентов с точки зрения продаж им других банковских продуктов, так как банк располагает полной информацией о клиенте, что позволяет провести исследование существующей клиентской базы для предложения дополнительных услуг.

Например, предложение кредитного лимита на банковскую карту. В данном случае предварительно необходимо сформировать список клиентов, которые соответствуют базовым требованиям предоставления услуги (прописка,

оборот по карте), рассчитать (если позволяет программное обеспечение) размер кредитного лимита. В данном случае продажи носят характер индивидуального подхода к клиенту и по затратам и эффективности выше, чем выход на рынок с целью предложения подобной услуги новым клиентам «с улицы». Также необходимо отметить, что кредитные риски в данной группе клиентов ниже, что позволяет разработать и предложить данный продукт с более выгодными условиями, чем подобный продукт для клиента «с улицы».

Сегмент банковских карт наращивает темпы роста быстрее остальных розничных услуг для клиентов банка, поэтому правильное использование клиентской базы данного сегмента с целью предложения дополнительных услуг гарантирует дополнительные доходы банку [22].

Таким образом, изучив вышеизложенные рекомендации по расширению ассортимента дополнительных операций с банковскими картами, можно сделать вывод, что если ПАО «АК БАРС» БАНК воспользуется предложенными рекомендациями, то повысится рентабельность и получение прибыли от операций с пластиковыми картами.

По результатам опроса жителей города Челябинска, было выявлено, что наиболее серьезными проблемами являются: не значительный выбор банковских карт VISA, не развитая маркетинговая стратегия, узкая сеть торговых точек принимающих к оплате карты ПАО «АК БАРС» БАНК.

3.2 Экономический эффект от разработанных рекомендаций

Для обоснования разработанных рекомендации, необходимо рассмотреть долю рынка банковского сектора города Челябинска.

Для примера использовались данные следующих банков: АК Барс Банк, Сбербанк, Уралсиб, Альфа-Банк.

Укрепление и развитие структуры представляет собой интересный эксперимент проверки существенных финансовых и административных условий. Новая модель организационной деятельности в значительной степени

обуславливает создание системы, соответствует насущным потребностям. Значимость этих проблем настолько очевидна, что новая модель организационной деятельности влечет за собой процесс внедрения и модернизации модели развития. Для наглядности представим структуру рынка банковского сектора Челябинске на рисунке 16, рисунке 17, рисунке 18.



Рисунок 16 – Структура рынка банковского сектора г. Челябинска на 31.12.16



Рисунок 17 – Структура рынка банковских карт г. Челябинска на 31.12.16

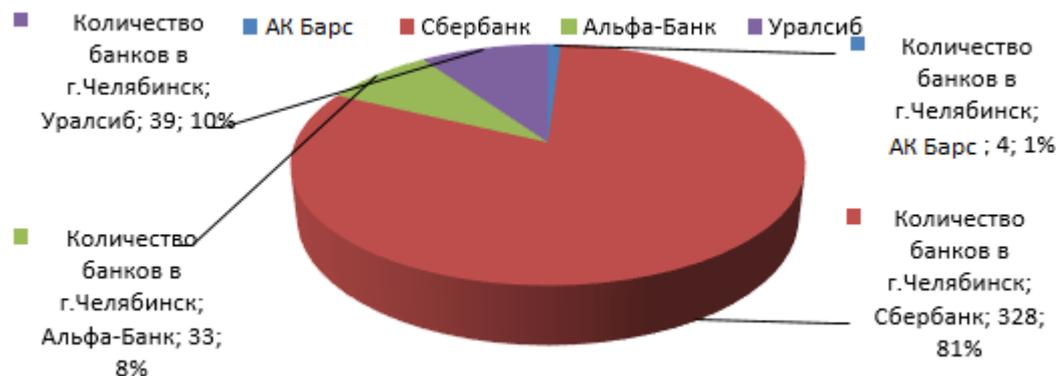


Рисунок 18 – Структура рынка банкоматов г. Челябинска на 31.12.16

Таким образом, рассмотрев данные структуры, можно сделать вывод, что Сбербанк имеет преобладания и занимает большую часть на рынке банковских услуг, ПАО «АК БАРС» БАНК в свою очередь занимает наименьшую долю данного рынка. Для решения данной проблемы, необходимо стремиться к расширению сотрудничества с торгово-сервисными предприятиями, учебными заведениями, школами, детскими садами, супермаркетами с целью увеличения торговых точек (чем больше точек, принимающих карты банка, тем больше доля комиссии, уплачиваемой банком-эквайером банку-эмитенту).

Маркетинговые исследования показали, что на сегодняшний день большинство владельцев банковских карт, осуществляют оплату покупок в торговых точках через терминал.

Банк, заключая договор с торгово-сервисными предприятием, устанавливает терминалы в торговых точках для оплаты покупок держателем банковской карты.

Расходы на установку термина в торговых точках:

- цена терминала;
- установка оборудования и оплата рабочим;
- обучение персонала.

Доходы от установки терминала в торговых точках:

- процент банку от торгового комплекса.

Для обслуживания карт по терминалу, было выбрано 15 объектов, где соответственно были установлены 15 терминалов по цене 18 000 рублей за одну штуку.

На установку терминала рабочими было затрачено 1 000 рублей за штуку, так же было затрачено по 20 000 рублей на обучение персонала в количестве 15 человек.

В месяц 500 покупателей, каждый из которых совершил в среднем покупок на 2 000 рублей, процент банку с торговой точки по договору составляет 2 %.

$$R = (18\,000 \cdot 15) + (15 \cdot 1000) + (15 \cdot 20\,000) = 270\,000 + 15\,000 + 300\,000 \\ = 585\,000 \text{ рублей,}$$

где R – расходы банка.

$$D = 500 \cdot 2\,000 \cdot 2\% \cdot 15 = 20\,000 \cdot 12 = 3\,600\,000 \text{ рублей,}$$

где D – доходы банка.

$$P = 3\,600\,000 - 585\,000 = 3\,015\,000 \text{ рублей,}$$

где P – прибыль.

По данным расчета, можно сделать вывод, что внедрение терминалов в торговые точки приобретет положительный характер для банка.

Таким образом, можно сделать вывод, что сотрудничая с торгово-сервисными предприятиями, можно увеличить прибыль банка от операций с банковскими картами.

При экспресс-анализе ПАО «АК БАРС» БАНК выявлена проблема незначительного выбора банковских карт. Для решения данной проблемы, необходимо внедрить в банк дополнительные услуги с использованием банковских карт для привлечения новых клиентов.

Привлечь клиента можно такой услугой, как кредитная банковская карта.

Эмиссия кредитных карт выгодна банку, так как:

– обработка карточных операций более автоматизирована, чем обработка операций по классическим кредитам, что удешевляет их себестоимость;

– карточные кредиты являются более доходным продуктом по сравнению с классическими кредитами, за счет всевозможных дополнительных

операционных комиссий, возникающих в процессе обслуживания карты (плата за годовое обслуживание, выдачу наличных, предоставление выписок и копий чеков и т. п.). Эти комиссии незаметны и не раздражают клиентов, тем более что у клиента есть выбор (например, не снимать наличные, а оплатить покупку картой), но при достаточном объёме эмиссии представляют довольно значительную статью доходов банка.

Сумма по кредиту составляет от 30 000 до 100 000 рублей. Сумма, которую можно взять в кредит, зависит от среднего дохода и платежеспособности заемщика. Процентная ставка по кредиту составляет 18 %.

Расходы банка на эмиссию кредитной карты:

- эмиссия кредитной карты;
- реклама для привлечения клиентов;
- заработная плата сотрудников.

Доходы банка от эмиссии кредитной карты:

- проценты по кредиту.

Эмиссия кредитной карты составляет 120 рублей, данную карту приобрели 100 человек. Расходы на рекламу составляют 200 рублей в неделю, соответственно 800 рублей в месяц. Выплата заработной платы составляет 20 000 рублей в месяц, заработная плата выплачивается двум сотрудникам работающих с оформлением кредитных пластиковых карт. В среднем кредитная сумма составляет 60 000 рублей, процентная ставка годовых 18 %.

$$R = (120 \cdot 100) + (200 \cdot 4) + (2 \cdot 20\,000) = 12\,000 + 800 + 40\,000 \\ = 52\,800 \cdot 12 = 633\,600 \text{ рублей,}$$

где R – расходы банка.

$$D = 60\,000 \cdot 100 \cdot 18\% = 1\,080\,000 \text{ рублей,}$$

где D – доходы банка.

$$P = 1\,080\,000 - 633\,600 = 446\,400 \text{ рублей,}$$

где P – прибыль.

По данным расчета, можно сделать вывод, что эмиссия кредитной карты имеет положительный характер и способствует к привлечению прибыли для

ПАО «АК БАРС» БАНК. Таким образом, можно сделать вывод, что внедряя в банк кредитную пластиковую карту, можно увеличить прибыль банка за счет процентов по кредиту.

Выводы по разделу три

При экспресс-анализе ПАО «АК БАРС» БАНК выявлена проблема ежегодной потери клиентов, это обусловлено тем, что банки ежегодно теряют до 25 % карточных счетов. Процентное соотношения зависит от размера банка и сегментации его клиентской базы. Если клиентская база в основном состоит из сотрудников корпоративных клиентов, заключивших договор на перечисление заработной платы, то в данном случае процент потери клиентских счетов зависит от успеха работы банка с корпоративным клиентом.

Банк, заинтересованный в получении прибыли, стремится к расширению сотрудничества с торгово-сервисными предприятиями с целью увеличения торговых точек (чем больше точек, принимающих карты банка, тем больше доля комиссии, уплачиваемой банком. Сегмент банковских карт наращивает темпы роста быстрее остальных розничных услуг для клиентов банка, поэтому правильное использование клиентской базы данного сегмента с целью предложения дополнительных услуг гарантирует дополнительные доходы банку.

Укрепление и развитие структуры представляет собой интересный эксперимент проверки существенных финансовых и административных условий. Новая модель организационной деятельности в значительной степени обуславливает создание системы, соответствует насущным потребностям. Значимость этих проблем настолько очевидна, что новая модель организационной деятельности влечет за собой процесс внедрения и модернизации модели развития. Можно сделать вывод, что внедрение терминалов в торговые точки приобретет положительный характер для банка. Таким образом, можно сделать вывод, что сотрудничая с торгово-сервисными предприятиями, можно увеличить прибыль банка от операций с банковскими картами.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Актуальность выбранной темы подтверждается тем, что банковские карты – современный платежный инструмент, который, с одной стороны, контролирует денежную массу и денежное обращение в стране. С другой стороны, снижает издержки обращения и создает благоприятные условия для экономического развития государства.

В ходе выполнения первой задачи установлено:

В рамках реализации теоретических аспектов организации операций банка с банковскими картами установлены следующие выводы: что наиболее востребованной, как в зарубежной практике, так и в России является международная платежная система VISA, это обусловлено в первую очередь большим перечнем услуг, что подтверждается значительным спросом у потребителей.

Среди российских платежных систем лидирующую позицию занимает платежная система «Золотая Корона», которой удалась объединить под своим крылом огромное количество крупнейших банков участников. Что в свою очередь позволило ей занять достойное место на рынке пластиковых карт.

Таким образом, можно сделать вывод, что на сегодняшний день в мире существует множество платежных систем от начинающих до тех, которые уже смогли зарекомендовать себя. Каждая из систем выпускает банковские карты различного типа, выбор которых разнообразен собой. Приобретая карточку, нужно полагаться на ряд признаков, по которым можно классифицировать банковские карты.

Каждая из систем выпускает банковские карты различного типа, выбор которых разнообразен между собой:

- магнитные;
- чиповые;
- смарт-карты;
- суперсмарт-карты.

Банковские карты так же подразделяются на виды:

- дебетовые;
- кредитовые;
- зарплатные;
- корпоративные;
- семейные.

Таким образом, все банковские карты классифицируются рядом признаков, с которыми необходимо ознакомиться держателю для выбора наиболее подходящей карточки. Выбрав банковскую карточку, предоставляемую российскими и зарубежными платежными системами, и рассмотрев ее классификации, для дальнейшего действия необходимо рассмотреть нормативную базу организаций операций с банковскими картами. Подлежат рассмотрению так же правовые аспекты операций с использованием платежных карт. В которых подробно описывается пошаговое использования банковской карточки с момента передачи ее владельцу и до расторжения договора .

Проанализированная информация позволила решить вторую задачу выпускной квалификационной работы, при решении которой получен следующий вывод:

Динамика валюты баланса ПАО «АК БАРС» БАНК за анализируемый период имеет положительный характер, увеличилась на 712 730 тыс рублей, темп прироста равен 26,4 %.

Активы за 2015 год увеличились на 26,4 % и составили на 01.01.2016 год 3 413 861 тыс рублей за счет увеличения чистой ссудной задолженности, которая за год увеличилась на 34,5 % и достигла 2 727 327 тыс рублей, удельный вес в активах банка – 79,9 %. Наметилась тенденция к снижению чистых вложений банка в ценные бумаги в 2012 году на 13,3 % и составила 22 003 тыс рублей.

Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями составили 2 922 404 тыс рублей. Собственный капитал банка понизился на 11,8 % и в 2015 составил 389 895 тыс рублей. Снижение произошло за счет уменьшение чистой

прибыли. За анализируемый период преобладающее количество рассмотренных показателей увеличились в значениях. Темп прироста чистой ссудной задолженности составил 34,5 %, . Отрицательная черта то, что произошел спад собственного капитала банка на 11,8 %.

Далее, рассматривается оценка состояния операций с банковскими картами и организация расчетов с помощью банковских карт в ПАО «АК БАРС» БАНК.

При рассмотрении анализа эффективности операций с банковскими картами в ПАО «АК БАРС» БАНК были выявлены следующие проблемы:

- ежегодная потеря клиентов;
- спектр дополнительных услуг не развит;
- нет активного стимулирования держателя карточки к осуществлению операций с банковскими картами;
- незначительный выбор пластиковых карт;
- сеть торговых точек, принимающих к оплате карты ПАО «АК БАРС» БАНК не развита;
- информация о владельце карточки не используется в полной мере для продажи им других банковских продуктов.

Выявленные проблемы позволили решить третью задачу, в ходе которой банку рекомендовано внедрить:

- терминалы для оплаты покупок в сети торговых точек;
- дополнительные услуги с банковскими картами, а именно кредитную банковскую карту.

В результате расчета экономического эффекта, можно сделать вывод, что внедрение данных мероприятий имеет положительный результат для ПАО «АК БАРС» БАНК.

Сумма экономического эффекта от разработанных мероприятий, направленных на расширение ассортимента дополнительных операций с банковскими картами ПАО «АК БАРС» БАНК составляет 3 461 400 рублей.

Таким образом, задачи в поставленной работе решены, цель достигнута.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации, <http://www.consultant.ru>;
- 2 Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», от 10.07 02 (с изменениями на 21 марта 2002 года);
- 3 Положение № 266-П от 24 декабря 2004 г. «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт» от 10 апреля 2005 г.;
- 4 Аურიемма, А. М. Индустрия банковских пластиковых карточек/ А. М. Аურიемма, – М.: ИНФРА-М, 2009. – 157 с.;
- 5 Андреев, А.А., Морозов, А.Г., Логинов, Ю.В. Пластиковые карты/ А.А Андреев, А.Г. Морозов, Ю.В. Логинов, – М.: Юнити-Дана, 2010. – 453 с.;
- 6 Абашин, М.М. Электронные средства платежа/ М.М. Абашин, – М.: Проспект, 2009. – 209 с.;
- 7 Ануреев, С.В. Платежные системы и их развитие в России/ С.В. Ануреев, – М.: Финансы и Статистика, 2010. – 288 с.;
- 8 Борисов, С.М. Российские платежные системы/ С.М. Борисов, – М.: Деньги и кредит, 2010. – 101 с.;
- 9 Боровская, М.А. Банковские услуги предприятиям: Система денежных расчетов. Учебно-методическое пособие/ М.А. Боровская, – СПб.: Питер, 2010. – 342 с.;
- 10 Березина, М.П. Безналичные расчеты в экономике России/ М.П. Березина, – М.: Консалтбанкир, 2010. – 236 с.;
- 11 Вавилов, А. В., Ильин, И. И. Пластиковые карты: причины построения платежных систем/ А. В. Вавилов, И. И. Ильин, – М.: Эвпопеум-Пресс, 2009. – 126 с.;
- 12 Варламова, Т.П., Фофанов, В.А. Безналичный расчет. Организация и учет/ Т.П. Варламова, В.А. Фофанов, – М.: Экзамен, 2009. – 176 с.;
- 13 Веденева, М.А. Современные виды платежа: банковские карточки/ М.А. Веденева, – М.: Прогресс, 2010. – 298 с.;

- 14 Виноградов, А. Л. Государственное регулирование обращения пластиковых карточек/ А. Л. Виноградов, – М.: Мир карточек, 2009. – № 11 – 48 – 50 с.;
- 15 Гинзбург, А.И. Пластиковые карты/ А.И. Гинзбург, – СПб.: Питер, 2010. – 128 с.;
- 16 Гудков, В.Д. Виды пластиковых карт. Эволюция платежных средств/ В.Д. Гудков, – М.: Финансы и статистика, 2009. – 399 с.;
- 17 Гурджиев, А.В. Перспективы пластиковых карт/ А.В. Гурджиев, – М.: Проспект, 2010. – 409 с.;
- 18 Звонова, М.М. Безналичные расчеты с использованием пластиковых карт/ М.М. Звонова, – М.: Проспект, 2010. – 289 с.;
- 19 Завалеев, В.П. Системы безналичных расчетов пластиковых карт. Принципы проведения расчетов/ В.П. Завалеев, – М.: Центр Информационных Технологий, 2009. – 210 с.;
- 20 Ивасенко, А.Г. Пластиковые карточки: Экономическая сущность, проблемы и перспективы развития/ А.Г. Ивасенко, – М.: Финансы и статистика, 2009. – 234 с.;
- 21 Иванов, А.Н. Банковские услуги: зарубежный и российский опыт/ А.Н. Иванов, – М.: Финансы и статистика, 2009. – 176 с.;
- 22 Ивлева, А.А. Пластиковые карты. Банковская практика/ А.А. Ивлева, – М.: Юристъ, 2009. – 209 с.;
- 23 Кируца, Г.А. Учет в коммерческом банке/ Г.А. Кируца, – М.: АСФУ, 2010. – 176 с.;
- 24 Криворучко, С.В., Глицина, В.Р. Современные платежные системы/ С.В. Криворучко, В.Р. Глицина, – М.: МИСИ, 2009. – 129 с.;
- 25 Калистратов, Н.В., Кузнецов, В.А., Пухов, А.В. Банковский розничный бизнес/ Н.В. Калистратов, В.А. Кузнецов, А.В. Пухов, – М.: БДЦ-пресс, 2009. – 424 с.;
- 26 Костерина, Т. М. Банковское дело/ Т. М. Костерина, – М.: ЕАОИ, 2009. – 360 с.;

27 Лаптырев, Д.А. Планирование финансовой деятельности банка: необходимость, возможность, эффективность/ Д.А. Лаптырев, – М.: АСА, 2009. – 345 с.;

28 Леонтьев, К.Ю. Платежные поручения и пластиковые карты: банковские услуги для населения/ К.Ю. Леонтьев, – М.: Финансы и статистика, 2010. – 201с.;

29 Лаврушин, О. И. Учебное пособие. Деньги, кредит, банки/ О. И. Лаврушин, – М.: «Кнорус», 2010. – 320 с.;

30 Лаврушин, О. И. Банковское дело/ О. И. Лаврушин, – М.: КноРус, 2009. – 352 с.;

31 Марченко, А.В., Бочкарев, С.В. Пластиковые деньги Visa, MasterCard и другие/ А.В. Марченко, С.В. Бочкарев, – М.: ЗАО «Олимп - Бизнес», 2010. – 240 с.;

32 Минаков, В.Ю., Феоктистов, И.А. Пластиковые карты / В.Ю. Минаков, И.А. Феоктистов, – М.: «Гросс-Медиа», 2009. – 98 с.;

33 Мерцалова, А. И. Учет и операционная деятельность в кредитных организациях: учет кассовых, расчетных, депозитных и кредитных операций/ А. И. Мерцалова, – М.: КноРус, 2009. – 256 с.;

34 Ненашева, М.Д. Пластиковые карты на современном развитии банковского дела/ М.Д. Ненашева, – СПб.: Нева-Пресс, 2009. – 235 с.;

35 Немчинов, В.К., Рогозенков, А. В. Учет и операционная техника в банках/ В.К. Немчинов, А. В. Рогозенков, – М.: Вузовский учебник, 2012. – 347 с.;

36 Печникова, А. В., Маркова, О. М., Стародубцева, Е. Б. Банковские операции/ А. В. Печникова, О. М. Маркова, Е. Б. Стародубцева, – М.: ИНФРА-М, 2009. – 366 с.;

37 Пласкова, Н. С. Экономический анализ/ Н. С. Пласкова, – М.: Эксмо, 2012. – 704 с.;

38 Поляков. В. П., Московина, Л. М. Структура и функции Центральных банков: зарубежный опыт/ В. П. Поляков, Л. М. Московина, – М.: Инфра-М, 2009. – 198 с.;

39 Парфенов, К.Г., Кузнецов, В.А. Методология и бухгалтерский учет

банковских розничных платежей: карты, переводы, чеки/ К.Г. Парфенов, В.А. Кузнецов, – М.: ООО «Парфенов.ру», 2009. – 128 с.;

40 Пещанская, И.В. Организация деятельности коммерческого банка: Учебное пособие/ И.В. Пещанская, – М.: ИНФРА-М, 2009. – 320 с.;

41 Рубинштейн, Т.Б., Мирошкина, О.В. Пластиковые карты/ Т.Б. Рубинштейн, О.В. Мирошкина, – М.: Гелиос АРВ, 2011. – 542 с.;

42 Роуз, Б.М. Банковский менеджмент/ Б.М. Роуз, – М.: Дело ЛТД, 2010. – 345 с.;

43 Рубинштейн, Т.Б. Пластиковые карты/ Т.Б. Рубинштейн, – 2-е изд., перераб. и доп., – М.: Гелиос АРВ, 2009. – 415 с.;

44 Рудакова, О.С. Банковские электронные услуги/ О.С. Рудакова, – М.: Банки и биржи, Юнити, 2009. – 261 с.;

45 Смородинов, О.В. Российский рынок банковских карточек: от зарплатных проектов к кредитным схемам/ О.В. Смородинов, – М.: «Финанс Медиа», 2010. – 176 с.;

46 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия/ Г.В. Савицкая, – 5-е изд., перер. и доп., – М.: Инфра-М, 2009. – 536 с.;

47 Семенихин, В.В., Емельянова, Ю.В., Маканова, И.Н. Расчеты с использованием банковских карт. Практическое руководство/ В.В. Семенихин, Ю.В. Емельянова, И.Н. Маканова, – М.: Эксмо, 2012. – 94 с.;

48 Селищев, А.С. Деньги, кредит, банки/ А.С. Селищев, – М.: «Финанс Медиа», 2009. – 312 с.;

49 Специвцева, А.В. Новые пластиковые деньги/ А.В. Специвцева, – М.:, 2011. – 245 с.;

50 Усоскин, В.М. Банковские пластиковые карточки/ В.М. Усоскин, – М.: ИПЦ «Вазар-Ферро», 2012. – 144 с.;

51 Челноков, В.А. Банки и банковские операции/ В.А. Челноков, – М.: Высшая школа, 2009. – 272 с.;

52 Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа – 3-е изд., доп./ А.Д. Шеремет, – М.: Инфра-М, 2011.–352 с.;

- 53 <http://www.akbars.ru/> – Официальный сайт ПАО «АК БАРС» БАНК;
- 54 <http://www.kommersant.ru/> – Издательский дом Коммерсантъ;
- 55 <http://koronacard.ru> – Официальный сайт платежной системы «Золотая корона»;
- 56 <http://www.ncc-uc.ru/uc.shtml> – Официальный сайт платежной системы NCC|UC;
- 57 <http://visa.com.ru/ru/ru-ru/index.shtml> – Официальный сайт платежной системы VISA
- 58 <http://www.mastercard.com/index.html> – Официальный сайт платежной системы MasterCard

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А.1 – Тарифы по обслуживанию банковских карт на 2015 год

Наименование услуги	Maestro		MasterCard Standard		MasterCard Gold		MasterCard Platinum	
	Rur	y.e	Rur	y.e	Rur	y.e	Rur	y.e
1. Выпуск банковской карты, оформление дополнительной карты (для члена семьи)	200	10	500	25	1 800	100	Не предусмотрено	
2. Ведение карточного счета (ежемесячно)	25	–	50	–	50	–	Не предусмотрено	
3. Комплексный продукт при выпуске основной карты, оформление дополнительной карты.	Не предусмотрено						6 000 в т.ч. НДС	200 в т.ч. НДС
3.1. Годовое обслуживание комплексного продукта (за первый год и каждый последующий, в т.ч. НДС с суммы страхового полиса)	Не предусмотрено						6 000 в т.ч. НДС	200 в т.ч. НДС
4 Срочный выпуск карты	1 500 рублей							
5. Первоначальный взнос	–		10 000	200	50 000	2 000	100 000	3 000
6. Снятие наличных денежных средств:								
– в банкоматах/ ПВН (кассе банка)	0,80 %							
– в банкоматах/ ПВН банка «УРАЛСИБ» MasterCard Int.	1 %							
– в банкоматах/ ПВН сторонних банков сети MasterCard Int.	1 %		1 %		1 %		1 %	
7. Покупка по карте в предприятиях торговли и сервиса	Бесплатно		Бесплатно		Бесплатно		Бесплатно	
8. Получение справки об остатке на счете:								
– в банкоматах банка и банка «УРАЛСИБ»	Бесплатно							
– в банкоматах сторонних банков	15 / 0,5 Доллара США / 0,5 Евро							
9. Блокировка карты по звонку	Бесплатно		Бесплатно		Бесплатно		Бесплатно	
10. Плата за разблокировку карты по письменному заявлению клиента	50	2	100	3	200	5	Бесплатно	

Продолжение приложения А

Продолжение таблицы А. 1

Наименование услуги	Maestro	MasterCard Standard	MasterCard Gold	MasterCard Platinum	
11. Блокировка карты с помещением в стоп-лист	По фактическим затратам ПАО «АК БАРС» БАНК + НДС				
12. Ежемесячная комиссия за SMS обслуживание	70	2	70	2	Не предусмотрено
13. Получение «SMS-уведомления» о финансовой операции по счету, совершенной с использованием карты	Бесплатно				
14. Начисление процентов за использование средств банка при недостатке средств на счете:					
– в рублях	ставка рефинансирования ЦБ РФ · 2				
– в иностранной валюте (доллары США ,Евро)	ставка рефинансирования ЦБ РФ · 1,5				
15. Выдача наличных в ПВН банка по картам сторонних банков (платежных систем MasterCard Int.)	2 %				
16. Выдача наличных в банкоматах банка по картам Банка «УРАЛСИБ» MasterCard	Бесплатно				
17. Выдача наличных в банкоматах банка по картам сторонних банков MasterCard	Бесплатно				
18. Списание средств со счета:					
– платежи внутри банка, в бюджет и внебюджетные фонды	Бесплатно				
– по заявлению клиента	1 % но не менее 30 рублей				
19. Конвертация валюты счета для оплаты операции, совершенной клиентом по карте	1 %				
20. Подготовка одного платежного поручения при оказании услуг по пункту 18	50 рублей в т.ч. НДС				
21. Предоставление информации о состоянии счета клиента для выезда за границу	100 рублей за один лист				

Продолжение приложения А
Окончание таблицы А. 1

Наименование услуги	Maestro	MasterCard Standard	MasterCard Gold	MasterCard Platinum
22. Смена ПИН-кода в банкомате	7 Доллара США / 5 Евро			
23. Перевод с карты на карту:				
– в банкоматах банка	0,5 %			
– в банкоматах банка «УРАЛСИБ»	1 %			

Таблица А. 2 – Тарифы по обслуживанию банковских карт клиентов ПАО

«АК БАРС» БАНК, заключивших договор о расчетном обслуживании с использованием банковских карт «Зарплатный проект» на 2016 год

Наименование услуги	Тариф «Зарплатный»			
	Maestro	MasterCard Standard	MasterCard Gold	MasterCard Platinum
1. Выпуск банковской карты, оформление дополнительной карты (для члена семьи)	200 рублей	500 рублей	1 800 рублей	Не предусмотрено
2. Ведение карточного счета (ежемесячно)	25 рублей	50 рублей	50 рублей	Не предусмотрено
3. Комплексный продукт при выпуске основной карты, оформление дополнительной карты (для члена семьи) включая предоставление страхового полиса «Business Card», ДБО, SMS обслуживание (в т.ч. НДС с суммы страхового полиса)	Не предусмотрено			6 000 рублей в т.ч.НДС
3.1. Годовое обслуживание комплексного продукта (за первый год и каждый последующий, в т.ч. НДС с суммы страхового полиса)	Не предусмотрено			6 000 рублей в т.ч.НДС
4. Срочный выпуск карты	1 500 рублей			
5. Первоначальный взнос	–	–	–	100 000 рублей
6. Снятие наличных денежных средств:				
– в банкоматах/ ПВН	0 %			
– в банкоматах/ ПВН банка «УРАЛСИБ» MasterCard Int.	0,7 %			

Продолжение приложения А

Продолжение таблицы А. 2

Наименование услуги	Maestro	MasterCard Standard	MasterCard Gold	MasterCard Platinum
7. Покупка по карте в предприятиях торговли и сервиса				
8. Получение справки об остатке на счете:				
– в банкоматах банка и банка «УРАЛСИБ»	Бесплатно			
– в банкоматах сторонних банков	15 рублей			
9. Блокировка карты по звонку	Бесплатно			
10. Плата за разблокировку карты по письменному заявлению клиента	50 рублей	100 рублей	200 рублей	Бесплатно
11. Блокировка карты с помещением в стоп-лист (за 2 недели, за один регион)	По фактическим затратам ОАО «АК БАРС» БАНК + НДС			
12. Ежемесячная комиссия за SMS обслуживание	70 рублей			Бесплатно
13. Получение «SMS-уведомления» о финансовой операции по счету, совершенной с использованием карты	Бесплатно			
14. Начисление процентов за использование средств банка при недостатке средств на счете:				
– в рублях	ставка рефинансирования ЦБ РФ · 2			
– в иностранной валюте	ставка рефинансирования ЦБ РФ · 2			
15. Выдача наличных в ПВН банка по картам сторонних банков (платежных систем MasterCard Int.)	2 %			
16. Выдача наличных в банкоматах банка по картам Банка «УРАЛСИБ» MasterCard	Бесплатно			
Выдача наличных в банкоматах банка по картам сторонних банков MasterCard	Бесплатно			
17. Списание средств со счета:				
– платежи внутри банка, в бюджет и внебюджетные фонды	Бесплатно			
– по системе «Интернет-Банк»	0, 06 % но не менее 30 рублей			
– по заявлению клиента	0, 08 % но не менее 30 рублей			

Продолжение приложения А
Продолжение таблицы А. 2

Наименование услуги	Maestro	MasterCard Standard	MasterCard Gold	MasterCard Platinum
18. Конвертация валюты счета для оплаты операций	1 %			
19. Подготовка одного платежного поручения при оказании услуг по пункту 18	50 рублей в т.ч. НДС			
20. Предоставление информации о состоянии счета клиента для выезда за границу	100 рублей за один лист			
21. Выдача детализированного отчета по счету и совершенным операциям по банковской карте	100 рублей за один лист			
22. Смена ПИН-кода в банкомате	7 Доллара США			
23. Перевод с карты на карту:				
– в банкоматах банка	0,5 %			
– в банкоматах банка «УРАЛСИБ»	1 %			

Таблица А. 3 – Тарифы ПАО «АК БАРС» Банк к договору банковского счета в рублях Российской Федерации, с использованием корпоративной банковской карты на 2016 год

Наименование операции	MasterCard Business	MasterCard Gold
1. Открытие счета	200 рублей	
2. Ведение банковского счета (ежемесячно)	200 рублей	
3. Оформление банковской карты	500 рублей	1 800 рублей
4. Размер страхового депозита (из расчета на одну карту)	–	10 000 рублей
5. Оформление банковской карты в связи с истечением срока действия	500 рублей	1 800 рублей
6. Подключение системы «Интернет-Банк» к счету		
7. Расчетное обслуживание		
– зачисление средств	Бесплатно	

Продолжение приложения А
Продолжение таблицы А. 3

Наименование операции	MasterCard Business	MasterCard Gold
– покупка по карте в	Бесплатно	

предприятиях торговли и сервиса		
8. Кассовое обслуживание (снятие наличных денежных средств):		
- в банкоматах/ ПВН (кассе) банка	0,8 % от суммы снятия	
- в банкоматах ОАО «УРАЛСИБ»	1 %	
- в банкоматах/ ПВН сторонних банков сети MasterCard Int владельцем банкомата или ПВН)	1 % (min 5 Долларов США)	1 % (min 5 Долларов США)
9. Получение справки об остатке на счете:		
- в банкоматах Банка	Бесплатно	
- в банкоматах ОАО «УРАЛСИБ»	Бесплатно	
- в банкоматах сторонних банков	15 рублей	
10. Услуги Банка		
- блокировка карты	Бесплатно	
- разблокировка корпоративной банковской карты по письменному заявлению клиента	100 рублей	200 рублей
- блокировка карты с помещением в стоп-лист (за 2 недели за один регион)	По фактическим затратам ПАО «АК БАРС» БАНК + НДС	
- ежемесячная комиссия за SMS обслуживание	70 рублей	
11. Конвертация валюты счета для оплаты операции, совершенной клиентом по карте	1 %	
12. Смена ПИН-кода в банкомате 2	7 Доллара США	

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица Б. 1 – Банкоматы ПАО «АК БАРС» Банк г. Челябинск

Устройство	Адрес	График работы	Валюта
1. Банкомат банк «АК БРАС»	ул. Богдана Хмельницкого 16	круглосуточно	RUR
2. Банкомат банк «АК БАРС»	ул. Карла Маркса, 83	круглосуточно	RUR
3. Банкомат. «АК БАРС»	ул. Коммуны, 35	круглосуточно	RUR
4. Банкомат. «АК БАРС»	Пер. Дачный 10	круглосуточно	RUR

Таблица Б. 2 – Банкоматы банка «УРАЛСИБ» г. Челябинск

Устройство	Адрес	График работы	Валюта
1. Банкомат. ОАО «ЧЕЛЯБИНСКИПРОМЕЗ»	пр. Ленина, 35	Круглосуточно	RUR
2. Банкомат. Дополнительный офис отделение «Бизнес-Центр»	пр. Ленина, 42	Понедельник – Пятница, 09.00 – 17.00	RUR
3. Банкомат. Дополнительный офис отделение «Бизнес-Центр»	пр. Ленина, 42	Круглосуточно	RUR
4. Банкомат. ОАО «НИИИТ»	ул. Витебская, 4	Ежедневно, 08.00 – 21.00	RUR
5. Банкомат. ОАО «УралСвязьИнформ» фойе	ул. Кирова, 161	Ежедневно, 08.00 – 20.00	RUR
6. Банкомат. «ЮУрГУ» фойе	пр. Ленина, 76	Ежедневно, 08.00 – 20.00	RUR
7. Банкомат «Дом Студентов»	ул. Свободы, 155	Круглосуточно	RUR
8. Банкомат. ЮУГТК Машиностроительный техникум	ул. Марченко, 33	Понедельник – Суббота, 7.00 – 19.00	RUR
9. Банкомат. МУЗ ГКБ № 8	пр. Ленина, 3	Ежедневно, 08.00 – 18.00	RUR
10. Банкомат. ТК «Карнавал»	ул. Молодогвардейцев, 53	Ежедневно, 08.00 – 23.00	RUR
11. Банкомат. «Теплотехнический институт»	пр. Победы, 168	Круглосуточно	RUR
12. Банкомат. Магазин «Пятерочка» офисный	ул. 250 лет Челябинска, 11	Ежедневно, 08.00 – 22.00	RUR
13. Банкомат. Универсам «Новороссийский»	ул. Новороссийская, 14	Ежедневно, 09.00 – 24.00	RUR
14. Банкомат. ЮУГТК Политехнический техникум	ул. Гагарина, 7	Понедельник – Суббота, 07.00 – 19.00	RUR
15. Банкомат. Дополнительный офис отделение «Гагаринское»	ул. Дзержинского, 104	Круглосуточно	RUR
16. Банкомат Магазин «Каменный остров»	ул. Сталеваров, 66	Ежедневно, 08.00 – 22.00	RUR
17. Банкомат. Магазин «Пятерочка»	ул. Черкасская, 4	Ежедневно, 07.00 – 22.00	RUR

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Рисунок В. 1 – Выписка с интернет ресурса о цене внедряемого терминала

- ★ Кассы
- ★ Фискальные регистраторы
- ★ **Автоматизация**

Pos терминалы для оплаты банковскими картами

[Денежные ящики](#)

[Дисплеи](#)

[Принтеры](#)

[Ридер магнитных карт](#)

[Сканеры](#)

[Терминалы сбора данных](#)

- ★ Весы

ККМ "Yarus-TK" (GPRS-модем, с аккумулятором и ЭКЛЗ)



ККМ "Yarus-TK" представляет собой комбинацию терминала для работы с банковскими картами и полнофункционального кассового аппарата в одном устройстве, внесенный в государственный реестр контрольно-кассовой техники. Он сертифицирован со всеми международными платежными системами и сертифицирован для работы с магнитными картами. Банковский терминал "Yarus-TK" позволяет организовать прием платежей по банковским картам в любой торговой точке - магазине среднего размера, бутике или супермаркете. "Yarus-TK" оснащен сменными коммуникационными модулями, поддерживающими такие каналы связи, как GPRS и Ethernet, что позволяет торговой точке не осуществлять замену POS-терминала в случае изменения условий торговли (например, при переквалификации со стационарной на выездную торговлю). Кроме этого, существует возможность исполнения "Yarus-TK" как с подключением к сети электропитания (для использования в условиях стационарной торговли), так и со встроенным аккумулятором (для выездной торговли).

18 000.00 руб

[В корзину](#)