

БАНКОМАТНАЯ СЕТЬ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОГО БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА В КР.

Сегодня многие банки начинают активно развивать розницу на базе своей корпоративной инфраструктуры, тяготеющей к крупным корпоративным клиентам и нередко находящейся на их территории. Но, чтобы клиенту посетить такой офис, необходимо пройти через посты охраны предприятия (или, как минимум, зайти в проходную), заказать пропуск, и потом длинными коридорами идти куда-то, даже если это просто банкомат. Безусловно, некоторая часть розничных клиентов готова пользоваться и такими точками продаж, но это будет лишь незначительная часть. Основной оборот условно розничных операций в такой ситуации могут давать только корпоративно-розничные услуги: «зарплатные» проекты, сберегательно-вкладные услуги для сотрудников и руководителей корпоративных клиентов, льготное кредитование сотрудников предприятий, в том числе и на базе действующего «зарплатного» проекта. О настоящем развитии розницы можно говорить только в случае наличия удобной и доступной физическим лицам инфраструктуры. В связи с этим на первый план выходят банкоматы как универсальный мобильный инструмент банковского самообслуживания.

Банкомат (с англ. en: Automated Teller Machine, АТМ) - электронный программно-технический комплекс, предназначенный для совершения без участия уполномоченного работника кредитной организации операций выдачи (приема) наличных денежных средств, в том числе с использованием платежных карт, и передачи распоряжений кредитной организации о перечислении денежных средств с банковского счета (счета вклада) клиента, а также составления документов, подтверждающих соответствующие операции.

Порядок применения банкоматов в осуществлении расчетов по банковским картам в Кыргызской Республике определяется Положением НБКР «О безналичных расчетах в Кыргызской Республике» № 420/21/4 от 9 сентября 2005 г.

Общее число действующих терминалов и банкоматов в Кыргызской Республике по состоянию на 19.01.2013 г. составило (по разбивке по видам систем):

- по международным системам Visa&MasterCard-180 банкоматов и 1 064 терминала;
- по международной системе «Золотая корона» (Россия) - 163 банкомата и 363 терминал;
- по национальной системе «Элкарт» -263 банкомата и 991 терминала (в банках 730, в торговых точках-261).

При анализе платежей, осуществляемые посредством банковских карт, можно отметить, что с каждым годом количество транзакций растет быстрыми темпами.

По сравнению с 2008 годом на сегодняшний день количество произведенных платежей увеличилось на 5 657,9 тыс. транзакций, сумма произведенных платежей составляет 28518,3 млн. сомов (таблица 1).

По данным Нацстаткомитета Кыргызской Республики за 2012 год по локальной системе лидирует «Золотая корона» - 87,8тыс. транзакций, по международной системе Visa - 393.3 тыс. транзакций, по национальной системе «Элкарт» - 16,1тыс.

Для целей получения наилучшего представления о том, что представляет собой функционирование банкоматной сети для банка, статья разделена на две части: первая о трудностях, с которыми сталкиваются банки - владельцы банкоматных сетей, вторая - о преимуществах, которые получают эти банки, имея в своем «активе» подобный инструмент развития розничного бизнеса.

Итак, рассмотрим вкратце трудности, с которыми неизбежно сталкиваются банки на территории Кыргызской Республики при развитии и обслуживании собственных банкоматных сетей, многие из которых, на наш взгляд, повлияли на возникновение мифа «о нерентабельности банкоматных сетей»:

- дороговизна оборудования;

- договорное сопровождение;
- безопасность и страхование;
- техническое обслуживание и ремонт;
- оценка эффективности функционирования банкоматной сети.

Дороговизна оборудования. Стоимость одного современного банкомата составляет от 10 до 30 тысяч USD в зависимости от модификации. Установка одного банкомата может обойтись еще в 300-500 USD единовременно (без учета стоимости перевозки банкомата до предполагаемого места установки). Помимо монтажа, необходимо обеспечивать постоянное оперативное техническое (в т.ч. постгарантийное) и финансовое обслуживание банкомата, обеспечить его безопасность и страхование на сумму не менее балансовой стоимости банкомата и примерной суммы загружаемой в него денежной наличности.

Договорное сопровождение. Во многих банках до сих пор нет четкой установленной формы договорных отношений по установке банкомата на территории сторонней организации, помимо договора аренды/субаренды. Особенно сложным является корректное с точки зрения законодательства оформление договорных отношений по установке банкомата на территории организации, с которой у банка заключен договор о перечислении юридическим лицом денежных средств на счета физических лиц или аналогичный договор. А сложность заключается в том, что банкомат для обслуживания «зарплатного» договора, как правило, устанавливается на безвозмездной основе, и заключение договора аренды/субаренды становится невозможным. Банки в такой ситуации вынуждены искать иной способ «узаконивания» отношений по установке банкомата: заключаются договоры ответственного хранения, расчетно-кассового обслуживания, безвозмездного пользования, оформляются всевозможные дополнительные соглашения к «зарплатному» договору и пр., что юридически не совсем корректно, так как зачастую установка банкомата не соответствует предмету таких юридических документов.

Безопасность и страхование. Проблема обеспечения условий сохранности и безопасности банкоматов связана с целым комплексом мер, предпринимаемых банками: это установка всевозможных датчиков (удара, шума, наклона и т.п.), камер видеонаблюдения, организация охраны помещений, подключение к пультам централизованной охраны, крепление банкоматов к полу, установка антискимминговых накладок и криптографических устройств. Стоимость страхования банкоматов при этом напрямую зависит от размера сети, условий размещения банкоматов, а все расходы ложатся на собственника имущества - банк.

Техническое обслуживание и ремонт. Обеспечение бесперебойного функционирования банкоматной сети требует непрерывного технического обслуживания, подразумевающего, в свою очередь, наличие соответствующих технических средств, специалистов, осуществление регулярного подробного мониторинга работы банкоматов, организацию оперативных выездов на сервисное и техническое обслуживание, инкассацию.

Описанные выше трудности, с которыми сталкиваются банки при развитии и обслуживании собственных банкоматных сетей, позволяют получить представление об акцентах, на которые банкам необходимо обращать внимание при реализации проекта по развитию собственной банкоматной сети (или просто при установке отдельных банкоматов), как одного из инструментов развития инфраструктуры розничного бизнеса. Во второй части статьи в тезисах рассмотрим причины, по которым банки идут на преодоление (или скорее даже на «необходимость преодоления») всех указанных выше трудностей.

Банкомат в его современном понимании является одним из весьма эффективных способов распространения услуг банка. Способы продвижения и рекламы услуг в этом случае могут быть разные: экранные заставки, информационные сообщения, адресные предложения и т.д.

Цель функционирования банкоматной сети - расширение клиентского портфеля и

развитие инфраструктуры банка с целью частичной подмены точек продаж в формате фронт-офис в районах, где открытие дополнительных офисов, отделений и т.д. по каким-то причинам (экономическим, либо политическим) представляется нецелесообразным.

В то же время говорить о полной замене фронт-офисов банкоматами не стоит, т.к. банкомат в его современном понимании с учетом актуального состояния технологий по предоставлению дистанционных сервисов в КР не может обеспечить полноценное операционное обслуживание клиентов. Банки это понимают и стараются обеспечить смешанную или комбинированную инфраструктуру розничного бизнеса. Вообще, банкоматы, как и любые другие объекты инфраструктуры розничного бизнеса банка, значительно отличаются от составляющих корпоративной инфраструктуры. Розничные точки открываются в местах с наибольшей проходимостью, чаще всего в первой линии домов, на объектах транспортной инфраструктуры района, ТСП, сопровождаются размещением соответствующей рекламной информации (световые коробки, плакаты и т.п.). Такое расположение точек продаж дает наибольший эффект для привлечения и удержания клиентов. Удобное расположение на ежедневном пути из дома на работу и с работы домой позволяет потенциальным клиентам обратиться в офис банка или воспользоваться банкоматом в любое удобное для клиента время.

Продолжая тему в ракурсе стоимостной оценки банковских операций, важно отметить, что банкомат является неплохим инструментом по сокращению расходов на обслуживание клиентов. Ни для кого не секрет, что самыми дорогостоящими по себестоимости являются именно банковские операции с привлечением персонала банка. В то же время банкомат, расположенный в людном месте и дающий, к примеру, 5-7 тыс. транзакций/мес. по снятию/внесению наличных денежных средств на счет, может обеспечить экономию (иногда называемую «условным» доходом) в несколько десятков тыс. сом./мес. по сравнению с проведением аналогичных операций через кассы банка. Кроме того, банкоматы с успехом применяются для разгрузки операционных и кассовых узлов банка.

По способу установки банкоматы разделяются на два основных вида: вестибюльные (т.н. лобби-банкоматы) и черезстенные (уличные банкоматы). В Кыргызстане основная часть банкоматов - это вестибюльные банкоматы. (Соотношение между вестибюльными банкоматами и уличными банкоматами примерно 70 к 30). Это отличается от мировой практики, где большую часть занимают уличные банкоматы, которые можно расположить на основных пешеходных улицах и обеспечить круглосуточный график работы. Особый путь КР связан с двумя основными причинами: дешевизной и простотой установки вестибюльных банкоматов, а также «зарплатными» проектами, в рамках которых банкоматы устанавливаются в офисе компании - клиента банка. Установка уличного банкомата не всегда рентабельна для таких проектов, да и не принесет ощутимой пользы банку. Вестибюльный банкомат наиболее прост к установке, его можно поставить в любое помещение с постоянным температурным режимом, для начала работы необходима только точка электропитания, линия связи и минимальная площадь, как правило, не превышающая 1,5 м². В основном вестибюльные банкоматы, которые не относятся к «зарплатным» проектам, устанавливаются в крупных торговых центрах, гостиницах и других местах с высокой проходимостью. Основным плюсом является быстрота его установки и переноса на другое место, так как место установки имеет огромное значение. Бывает, достаточно повернуть банкомат или передвинуть его на пару метров, откуда он лучше просматривается и оказывается на пути людей, что приводит к значительному увеличению объема операций, а, соответственно, и объема доходов. Действительно, организации, переходя на «зарплатный» проект, требуют от банка установки на территории организации либо операционной кассы, либо банкомата. При этом важную роль играет общее развитие инфраструктуры банка в данном районе, а частным

требованием организации может выступать обеспечение приема платежей в пользу конкретных поставщиков услуг или наличие возможности погашения кредитов и пополнения счета.

Подводя итоги, перечислим еще раз вкратце основные преимущества, которые дает банку наличие собственной развитой банкоматной сети:

- 1) развитие розничной инфраструктуры банка в местах, где открытие филиалов, отделений, дополнительных офисов и т.д. по каким-то причинам (экономическим, политическим и др.) представляется нецелесообразным;
- 2) сохранение (удержание) и развитие (наращивание) карточного портфеля банка (как корпоративных, так и частных клиентов);
- 3) развитие «зарплатных» проектов, рост перечислений, остатков на текущих счетах;
- 4) при успешном размещении банкоматов - прибыль (от основных типов комиссионных доходов) и возможность получения дополнительных комиссионных доходов посредством предоставления расширенного спектра «условно» платных услуг;
- 5) обеспечение статуса «высокотехнологичного» банка;
- 6) значительное упрощение продвижения новых банковских продуктов (как отдельными информационно-рекламными заставками и сообщениями, так и адресными предложениями), а также одновременное сокращение расходов по рекламе актуальных банковских продуктов;
- 7) выполнение ряда «социально-политических» функций (участие в рейтингах, развитие культуры эквайринга в регионах в рамках программ по развитию «карточного» бизнеса в регионах, проводимых НБКР и ассоциациями банков, партнерство на выгодных условиях с более мелкими кредитными учреждениями и т.п.).

Перспективы развития «банкоматного» бизнеса в Кыргызской Республике оцениваются как самые радужные, а темпы роста в последние годы растут. Безусловно, в условиях нестабильности финансовых рынков и «кризиса» неизбежно некоторое снижение темпов роста банкоматных сетей банков. В сложившейся ситуации банки, скорее всего, будут делать акцент не на росте банкоматных сетей, а на их качестве. В частности, многие кредитные организации уже пересматривают действующие условия размещения банкоматов, осуществляют перестановки банкоматов, корректируют их географию размещения, проводят меры по оптимизации (снижению) расходов на содержание и аренду, отдельные банки заключают партнерские соглашения по использованию банкоматов.

Платежи, осуществленные посредством банковских карт

Таблица 1.

Наименование платежей	2008	2009	2010	2011	2012
<u>Количество произведенных платежей, (тыс. транзакций)</u>	1 589,2	2 836,2	3 370,9	4 874,2	7 247,1
<i>в том числе: в торговых терминалах:- локальные системы:</i>					
Алай Кард	36,2	37,9	28,4	40,8	11,6
Золотая корона	8,1	0,3	0,0	0,0	87,8
- международные системы:					
Visa	35,5	48,9	66,9	242,9	393,3
Master Card	7,5	6,6	6,3	10,0	9,9
- национальная система					

Элкарт	9,4	17,0	7,9	9,1	16,1
в торговых терминалах в % к общему количеству	6,1	4,0	3,3	6,2	7,1
по выдаче наличности:					
- локальные системы					
Алай Кард	382,6	548,4	783,0	1 239,1	385,4
Золотая корона	139,8	11,4	2,6	266,6	2 188,3
- международные системы:					
Visa	666,6	1 275,9	1 560,1	2 326,8	3 152,2
Master Card	71,5	65,6	72,0	84,1	121,3
Union card	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
- национальная система:					
Элкарт	231,8	824,2	843,6	653,5	878,3
по выдаче наличности в % к общему количеству	93,9	96,0	96,7	93,8	93,0
<u>Сумма произведенных платежей, (млн.сомов)</u>	6 842,2	10 002,5	14 559,9	24 399,8	35 360,5
в том числе: в торговых терминалах:					
- локальные системы:					
Алай Кард	17,9	195,1	15,0	21,7	11,5
Золотая корона	4,6	0,2	0,0	0,0	28,3
- международные системы:					
Visa	174,3	144,3	345,3	884,0	1 228,9
Master Card	59,1	56,9	110,1	187,3	185,7
Другие	0,0	0,0	0,0	30,1	72,1
- национальная система:					
Элкарт	3,3	4,6	1,7	15,5	9,9
в торговых терминалах в % к общему количеству	3,8	1,0	3,3	4,6	4,4
по выдаче наличности:					
-локальные системы Алай Кард	1 355,5	2 092,4	3 034,8	5 226,4	1 623,3

При написании статьи были использованы следующие интернет-источники:

1. [http: www.nbkr.kg](http://www.nbkr.kg).
2. [http: www.stat.kg](http://www.stat.kg).
3. [http: www.ub.kg](http://www.ub.kg).