

Predviđanje mogućeg razvoja kartičarstva u Srbiji

Dejan Tešić,
AIK Banka
Beograd, Srbija
dtesic@aikbanka.rs

Valentina Pavlović, Vesna Marković, Đorđe Petrović
Visoka poslovna škola strukovnih studija Valjevo
Valjevo, Srbija
valentina.pavlovic@vipos.edu.rs
vesna.markovic@vipos.edu.rs
djordje.petrovic@vipos.edu.rs

Sadržaj— U poslednje dve godine, poslovanje kartica u Srbiji je stagnaciji. Naravno da je svetska ekonomska kriza uticala da se zaustavi rast poslovanja karticama, ali sama regulativa i strukturni problemi su dodatno uticali. U radu je analizirano nekoliko aspekata poslovanja karticama, i dokazano da je ono u krizi. Posebna pažnja posvećena je multilateralnim međubankarskim provizijama. Međubankarske provizije u Srbiji su izuzetno visoke, i direktno su uticale na povećanje cena i usporile, pa i zaustavile razvoj kartičarstva. Tokom protekle dekade, Evropska Komisija i značajan broj nacionalnih anti-monopolskih institucija učestano su intervenisali u oblasti kartičnih sistema plaćanja. Prateći dešavanja u Sjedinjenim Državama, i pod pritiskom trgovačkih lobija, Komisija je pokušala da reguliše finansijski element koji čini ekonomsku suštinu kartičnih platnih sistema sa „četiri učesnika“ – multilateralne međubankarske provizije (MIF).

Ključne reči-kartične šeme, debitne kartice, kreditne kartice, poslovne kartice, ATM, POS, multilateralne međubankarske provizije

I. UVOD

Međunarodne kartične organizacije su uobičajeno definisane kao kartične šeme ili mreže koje su globalno interoperabilne. One uključuju dva najveća sistema sa „četiri učesnika“ – Visa-u i MasterCard zajedno sa „zatvorenim“ sistemima sa „tri učesnika“ kao što su American Express, Diners, JCB i Discovery. Sistem sa „četiri učesnika“ se od „zatvorenih“ sistema sa „tri učesnika“ razlikuje najviše po tome što se kod ovih drugih i izdavanje i prihvatanje kartica sprovodi od strane iste organizacije.

Prvi model koriste npr. Visa i MasterCard i on uključuje 4 strane u obavljanju transakcija plaćanja platnim karticama: trgovca, banku trgovca, banku izdavaoca kartice i imaoca kartice-potrošača. Vrlo često se napominje da ovaj model ima u stvari 5 strana, gde petu stranu čini sama kartična šema – mreža (Visa, MasterCard) koja koordinira transfer novčanih sredstava kao i prenos neophodnih informacija između izdavaoca i prihvatioca kartice. U drugom modelu kartična šema sama po sebi deluje kao izdavalac i kao prihvatilac. U tom smislu, tri strane u ovom modelu su potrošač, trgovac i kartična šema. Primeri ovakvih modela su npr. Diners Club, American Express i Discover Card. Poslednjih godina, i ove kartične šeme su proširile svoje programe pa uključuju i

određenu depozitnu instituciju (banku) kao izdavaoca kartice. U ovakvoj vrsti modela ne postoji eksplicitna interchange provizija iz razloga što kartična šema deluje kao izdavalac i kao prihvatilac kartice.

Interchange proviziju u „four-party“ modelu plaća banka trgovca banci izdavaocu kartice. Kartična šema naplaćuje i tzv. „switch“ naknadu (switch fee) i od prihvatioca i od izdavaoca kartice. Iznos sredstava koji trgovac prima na svoj račun umanjen je generalno za sumu koja obuhvata: interchange proviziju, „switch“ naknadu prihvatioca kartice, druge troškove prihvatioca kartice i profit prihvatioca kartice. Posebnu pažnju treba obratiti na to da interchange provizije utvrđuje kartična šema a ne izdavalac kartice. Pored utvrđivanja nivoa interchange provizije, svaka kartična šema utvrđuje i operativna pravila kojima su regulisani odnosi između učesnika u šemi. Iako su ugovori skopljani samo između šeme i izdavaoca i prihvatioca kartice, trgovci i procesori takođe, moraju biti usklađeni sa tim pravilima inače rizikuju da izgube pristup šemi.

Operativna pravila kartične šeme uključuju neke odredbe koje imaju značajne implikacije na funkcinisanje šeme. Prvo, od trgovaca koji primaju npr. Visa kartice se zahteva da moraju primati sve vrste Visa kartica i da ne mogu praviti izuzetke u smislu da odbijaju primanje Visa kartica koje izdaje određena banka. Ovaj tip zahteva za univerzalnim prijemom svih kartica iz jedne kartične šeme naziva se „*honor all card rule*“. Ovo pravilo je značajno iz razloga što se interchange provizije mogu razlikovati u zavisnosti od kartičnog programa. Još jedno važno operativno pravilo je „*no-surcharge rule*“, koje zabranjuje trgovcu da zaračunava dodatnu doplatu na račun potrošača ukoliko se plaćanje vrši platnom karticom iz šeme. Ipak, u pojedinim zemljama kao npr. USA, propisima je utvrđeno da izdavalac kartice ne može zabraniti bilo kom trgovcu da ponudi diskont imaocu kartice kako bi ga podstakao da plati gotovim novcem ili npr. čekom. Imajući u vidu da je tako nešto u USA propisano, trgovcima se dozvoljava da ponude diskont za plaćanje gotovim novcem u skladu sa propisom kojim je to uređeno iako tako nešto kartične šeme ne pominju u svojim operativnim pravilima.

U današnje vreme, građani Srbije kao i građani drugih zemalja mogu prezentirati svoje kartice za plaćanje bilo gde u svetu i da budu sigurni da će kartica biti prihvaćena u okviru međunarodne kartične šeme u kojoj je izdata. Ovo je ogromno

dostignuće globalnih finansijskih integracija koje je postignuto bez ikakvih međudržavnih ugovora i sporazuma, i u potpunosti kao rezultat inicijative privatnog sektora.

U samom centru razvoja ovih platnih sistema bilo je uspostavljanje pravila i inicijativa za izdavanje i prihvatanje kartica širom sveta. Multilateralne međubankarske MIF provizije igrale su glavnu ulogu u kreiranju skupa inicijativa kojima su balansirani interesi tržišnih učesnika, i može da se kaže da one predstavljaju ključni mehanizam u modelu sa "četiri učesnika", jer se ovim mehanizmom omogućava deljenje prihoda koji potiču iz "trgovačke provizije" između svih učesnika u šemi.

"Četiri učesnika" u modelu su:

- **Korisnik kartice**, osoba koja prezentira karticu na prodajnom mestu;
- **Izdavalac kartice**, banka koja izdaje karticu i u komercijalnoj vezi je sa korisnikom kartice;
- **Trgovac**, koji nema direktnu komercijalnu vezu sa korisnikom kartice i koji koristi banku prihvatioca da bi obezbedio vezu ka banci izdavaocu;
- **Prihvatilac kartice**, banka koja omogućava prihvatanje kartice kod trgovca i daje garanciju plaćanja.

Multilateralne međubankarske MIF provizije plaća banka prihvatilac, banci izdavaocu kartice, i često se naziva i provizija izdavaoca. Banka plaća interchange proviziju (MIF za svaku transakciju obavljenju platnom karticom čiji je ona izdavalac. U situaciji kada imalac platne kartice koristi karticu za plaćanje proizvoda, trgovac na svoj račun ne dobija pun iznos sredstava za prodane proizvode i izvršene usluge. Taj iznos umanjuje se iznos troškova koje u procesiranju transakcija plaćanja platnim karticama imaju banka trgovca („acquirer“ – prihvatilac kartice), banka izdavalac kartice i kartična šema koja procesira transakcije. Banke izdavaoci kartica obično deo prihoda od interchange provizija ulažu u promociju korišćenja kartica. „Male“ banke izdavaoci kartica se u velikoj meri oslanjaju na interchange provizije kao značajne izvore prihoda u poslovanju platnim karticama, a prema različitim analizama, poslovanje platnim karticama je jedna od najprofitabilnijih aktivnosti „velikih“ banaka.

Banka prihvatilac trgovcu naplaćuje "trgovačku proviziju" koja je najčešće u formi diskonta na vrednost prodaje (transakcije). U opštem slučaju, multilateralna međubankarska provizija je materijalno najznačajnija komponenta trgovačke provizije. Banke prihvatilci najčešće ugovaraju trgovačke provizije u okviru komercijalnih pregovora sa trgovcima u uslovima tržišne konkurencije, mada postoje primeri gde su trgovačke provizije propisane od strane domaćih institucija (srpski DinaCard na primer, ali i neke skandinavske zemlje).

U zatvorenim mrežama (American Express i Diners Club) se ne uspostavlja međubankarske provizije obzirom da se ove organizacije javljaju na obe strane tržišta, delujući kao izdavaoci i prihvatilci istovremeno.

II. REGULACIJA ILI SLOBODNA KONKURENCIJA

Kreatori politika širom sveta došli su do razumevanja da regulacija često može da unese značajne troškove u industriju

koja je predmet regulacije, i da može da služi interesima jedne uže interesne grupe naspram druge interesne grupe [1], te da tržišni mehanizmi i slobodna konkurencija mnogo bolje balansiraju interese svih učesnika.

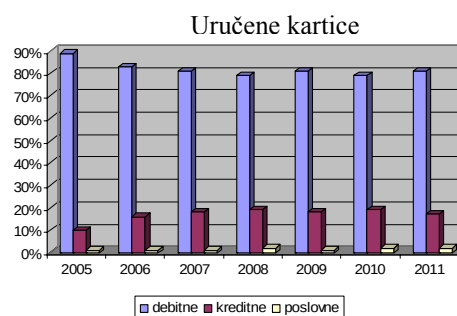
Bez obzira na to, postojali su i izuzeci od ovih generalnih principa koji su pokazali da EU regulatori još uvek nisu spremni da u potpunosti deregulišu evropska tržišta. U poslednjih nekoliko godina, Komisija je intervenisala u oblasti kartičnih sistema u više navrata i kako je navedeno iz više različitih razloga, ali zapravo najčešće pod pritiskom ili na inicijativu trgovačkih lobija [2], [3].

Pitanja koja treba uzeti u obzir kod donošenja odluke da li ili ne regulisati kartično poslovanje:

1. Regulacija cena ne stimuliše konkurentnost i uobičajeno predstavlja politiku teške ruke koja se preduzima bez dovoljnog razumevanja mogućih dugoročnih efekata;
2. Regulacija cena ne uklanja troškove ili smanjuje cene u složenim sistemima. Troškovi ne nestaju i bivaju relocirani ili se nadoknađuju drugim sredstvima, a uštede se ne prenose na korisnike;
3. Regulacija cena obično smanjuje nivo inovacija i zaustavlja rast poslovanja. Niži nivo prihoda destimuliše izdavanje kartica i uobičajeno dovodi do toga da se manje investira u razvoj proizvoda i prihvatne mreže;
4. Pogrešna regulacija može da nosi značajne neplanirane i negativne posledice, da izazove kolateralne štete, zaštiti monopole, uspori razvoj i stvori poremećaje na tržištu.

III. ANALIZA POSLOVANJA KARTICAMA U POSLEDNJIH 7 GODINA

Ono što je karakteristično za poslednjih pet godina kartičnog poslovanja u Srbiji, jeste činjenica da se broj kartica neprekidno povećava (stopom koja je manja od 5%). Sl. 1 i tabela 1 pokazuje i da se navike korisnika kartica nisu značajno promenile, odnosno više od 50% izdatih kartica je neaktivno, a u tabeli 2 podaci pokazuju da se broj transakcija po aktivnoj kartici nije menjao uzuev u 2011 godini. Ono što je takođe dobar pokazatelj je činjenica da se aktivnost debitnih kartica neprekidno povećava, dok se upotreba kreditnih kartica smanjuje.



Slika 1. Uručene kartice

TABELA I. UČEŠĆE AKTIVNIH KARTICA

godina		Učešće aktivnih**		
2005	33	78	83	35
2006	42	71	65	47
2007*	38	73	59	44
2008	41	73	59	48
2009	41	69	56	46
2010	43	72	69	48
2011	45	65	68	48
	debitnih	kreditnih	poslovnih	UKUPNO

* Aktivnom se smatra kartica koja je napravila bar jednu transakciju u izveštajnom periodu. Počev od drugog kvartala 2007 za neaktivne kartice se smatraju i one koje su korišćene samo za podizanje gotovine na šalterima banke izdavaoca. Počev od drugog kvartala 2007 iz broja kartica se isključuju kartice koje su ugašene (ukradene, izgubljene, ...).

** Učešće aktivnih u broju uručenih kartica prikazan u procentima

TABELA II. BROJ TRANSAKCIJA PO AKTIVNOJ KARTICI

godina	Broj transakcija po aktivnoj kartici			
2005	20.97	22.07	29.30	21.17
2006	23.90	19.06	40.11	22.99
2007	33.78	17.91	46.96	29.44
2008	40.60	16.90	57.96	34.03
2009	43.66	17.64	62.28	37.03
2010	44.03	18.67	62.91	38.47
2011	47.57	20.33	69.02	42.25
	debitne	kreditne	poslovne	UKUPNO

Tabela 3. prikazuje broj transakcija po jednom ATM uređaju, kao i prosečan iznos transakcije u dinarima.

Može se zaključiti da je u prvim godinama krize došlo do malog pada broja transakcija, ali se u 2011 vratio na nivo iz 2007 godine. Prosečan iznos se stalno povećavao, ali je u suštini vrlo mali i na nivou je prosečne vrednosti plaćanja karticana gledano na svetskom nivou [5]. Ako bi u obzir uzeli i kretanje kursa dinara, u suštini iznos u evrima je vrlo malo povećan.

Tabela 4. prikazuje broj transakcija po jednom POS uređaju, kao i prosečan iznos transakcije u dinarima. Može se zaključiti da je došlo do povećane upotrebe debitnih kartica za plaćanja na prodajnim mestima, ali se prosečan iznos čak i u dinarima smanjivao (izraženo u evrima došlo je do značajnog pada).

Tabela 5. Prikazuje broj terminala (ATM i POS) i ukupan promet u milionima dinara u Srbiji. Može se uočiti da se broj ATM terminala poslednje dve godine neznatno smanjio, dok se 2009 i 2010 blago povećavao. Najbrži porast broja ATM-ova je bio prvih godina uvođenja kartičarstva, odnosno od 2005 do 2008 godine. Broj prodajnih mesta se do 2007 godine intenzivno povećavao. Trend se nastavio tako da je u prvom kvartalu 2009 imao maksimum od 60857 POS terminala. U 2009 i 2010 broj POS-ova se značajno smanjio (mnoge

prodavnice su zatvorene). U prva tri kvartala 2011 je bio na nivou iz 2010, a u četvrtom kvartalu je došlo do izvesnog povećanja sa 57796 na 58012 uređaja. Što se tiče prometa, kartice se pretežno koriste za podizanje novca na bankomatima, odnosno dvostruko više nego za plaćanje kupljene robe.

TABELA III. BROJ TRANSAKCIJA PO ATM-U

godina	Broj transakcija po ATM-u u Srbiji				Prosečan iznos
2005	16,876	920	144	17,939	3691
2006	19,118	2541	207	21,867	4083
2007	17,178	2,101	194	19,473	4418
2008	16,131	1,829	206	18,165	4824
2009	15,389	1,500	214	17,103	5289
2010	16,158	1,216	255	17,629	5802
2011	17,901	1,062	324	19,287	6249
	debitne	kreditne	poslovne	UKUPNO	UKUPNO

TABELA IV. BROJ TRANSAKCIJA PO POS-U

godina	Broj transakcija po POS-u u Srbiji				Prosečan iznos
2005	355	79	24	458	2223
2006	421	165	24	610	2189
2007	520	162	29	711	2159
2008	661	157	43	862	2107
2009	722	149	48	919	2011
2010	824	157	57	1,038	2030
2011	975	169	68	1,212	1995
	debitne	kreditne	poslovne	UKUPNO	UKUPNO

TABELA V. BROJ TERMINALA I UKUPAN PROMET U SRBIJI

	Broj terminala i ukupan promet u Srbiji			
godina	ATM	promet	POS	promet
2005	837	51.9	31816	31.9
2006	1348	109.0	46192	65.0
2007	2074	165.5	55340	91.3
2008	2494	224.5	57919	117.1
2009	2723	263.8	59058*	124.8
2010	2857	312.7	57459	141.6
2011	2830	372.5	58012**	161.5

*U prvom kvartalu 2007 bilo je 60857 POS terminala

**U trećem kvartalu je bilo 57796 POS terminala

Inače u teoriji se smatralo da će upotreba kartica smanjiti učešće gotovine. Ali i u Srbiji i u drugim zemljama u tranziciji, kao i u malim otvorenim ekonomijama, upotreba

debitnih kartica je povećala zahteve za gotovinom (4). Dakle, debitne kartice se najčešće koriste za podizanje gotovine na šalterima ekspozitura i na ATM terminalima (bankomatima).

Tabela 6. prikazuje povezanost visine prometa na POS terminalima i broja POS terminala. Pored Pearson-ovog koeficijenta korelacije koji iznosi 0,890 i ukazuje na visoku korelisanost posmatranih varijabli prikazan je i nivo statističke značajnosti dobijenog rezultata – Sig. (2-tailed) od 0,007, što ukazuje da je korelacija statistički značajna na nivou $p < 0,01$.

TABELA VI. PEARSON-OV KOEFICIJENT KORELACIJE IZMEĐU BROJA I PROMETA NA POS-OVIM TERMINALIMA

		Promet POS	POS
Promet POS	Pearson Correlation	1	,890(**)
	Sig. (2-tailed)		,007
	N	7	7
POS	Pearson Correlation	,890(**)	1
	Sig. (2-tailed)	,007	
	N	7	7

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Tabela 7. prikazuje povezanost broja ATM uređaja i visine prometa na ATM uređajima. Pearson-ov koeficijent korelacije iznosi 0,945 i ukazuje na visoku korelisanost između broja postavljenih ATM uređaja i visine promenata ostvarenog na ATM uređajima. Rezultati govore da je ova veza još jača nego u prethodnom merenju. Nivo statističke značajnosti dobijenog rezultata – Sig. (2-tailed) je 0,001. Dobijena verovatnoća ne govori ništa o jačini veze, već sa koliko poverenja treba prihvatiti dobijene rezultate.

S obzirom na visoku korelisanost prometa i broja terminala (ATM i POS) novi terminali bi povećali promet.

TABELA VII. PEARSON-OV KOEFICIJENT KORELACIJE IZMEĐU BROJA I PROMETA NA ATM-OVIM TERMINALIMA

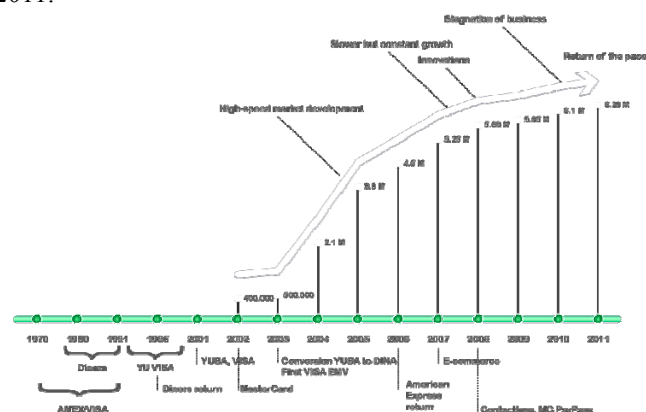
		ATM	prometATM
ATM	Pearson Correlation	1	,945(**)
	Sig. (2-tailed)		,001
	N	7	7
Promet ATM	Pearson Correlation	,945(**)	1
	Sig. (2-tailed)	,001	
	N	7	7

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

IV. MULTILATERALNE MIF U SRBIJI

Srpsko tržište kartica zabeležilo je snažan rast nakon 2004. godine [6], [7], [8]. Posle perioda sankcija 90-tih godina kada međunarodne kartične organizacije nisu bile prisutne u Srbiji, tržište je počelo da raste nakon uvođenja Visa i MasterCard proizvoda u periodu 2000.-2002. i posebno nakon

uvođenja domaće DinaCard šeme 2004. godine. Od tog vremena do danas je Srbija dostigla nivo razvoja zemalja u regionu. Slika 3 prikazuje broj izdatih kartica od 1970 do kraja 2011.



Slika 3 broj izdatih kartica od 1970 do kraja 2011

Ipak, nakon 2008. godine, razvoj i rast tržišta su znatno usporeni iz nekoliko razloga: globalna ekonomska kriza, restriktivne mere Narodne Banke Srbije u oblasti kreditiranja stanovništva i sl. ali postoji još jedan faktor koji je odigrao značajnu ulogu u ovoj stagnaciji – domaće multilateralne međubankarske provizije [8], [9], [10], [11].

Multilateralne međubankarske provizije su postavljene veoma visoko od strane međunarodnih organizacija u ranim godinama razvoja tržišta u Srbiji. Kako bi svoje proizvode učinile atraktivnim i dale dovoljno motivacije bankama izdavaocima kartica, MasterCard i Visa su postavili ove provizije znatno iznad proseka u zemljama EU. Nivo provizija nalazi se u opsegu od 1.0-1.5% od iznosa transakcije sa izuzetkom transakcija koje se odnose na trgovinu naftnim derivatima i komunalne usluge gde ove provizije iznose oko 0.4%.

Kako su multilateralne MIF provizije postavljene ovako visoko, "trgovačke provizije" su takođe startovale sa jako visokog nivoa od 3-4% iznosa transakcije, prebacujući veliki teret na trgovce i stvarajući pritisak na maloprodajne cene.

Korisnici platnih kartica mogu imati značajne koristi koje im banke izdavaoci nude kao što su:

- smanjenje ili ukidanje godišnje naknade za korišćenje kartica,
- niže kamatne stope,
- popusti i dr.

Sa druge strane, potrošači koji ne koriste platne kartice plaćaju više cene za proizvode kod trgovaca koji odluče da se plaćanje može vršiti platnim karticama iz razloga što ti trgovci svoje troškove, koje imaju po osnovu procesiranja plaćanja platnim karticama i interchange provizija, prebacuju na svu robu koju prodaju. Koristi trgovaca koji primaju plaćanja platnim karticama ogleda se u povećanju prodaje proizvoda kao i redukovanju troškova za radnu snagu, ali su određene analize potvrdile da, kod velikih trgovinskih lanaca, povećanje troškova koji proizilaze iz plaćanja karticama znatno prevazilazi povećanje prodaje. Pored toga, oni su takođe

ukazali da njihova nemogućnost da odbiju popularne platne kartice kao i nemogućnost da formiraju više cene proizvoda ukoliko se plaćanje vrši platnim karticama, a niže cene ukoliko se plaćanje vrši gotovim novcem, dovodi do toga da su cene svih proizvoda i usluga više, a da je njihova moć pregovaranja oko troškova procesiranja platnih kartica ograničena.

Povećane stope interchange provizija poslednjih godina, zajedno sa rastom broja transakcija plaćanja koje se obavljaju platnim karticama, dovele su do izuzetno velikog porasta vrednosti interchange provizija, a samim tim i do troškova koje trgovci imaju po tom osnovu. U krajnjoj instanci, ti troškovi se na kraju prebacuju na krajnjeg potrošača koji plaća znatno više cene proizvoda.

Iako se u velikoj meri ispituje monopolističko ponašanje kartičnih šema u utvrđivanju interchange provizija, u poslednje vreme sve je više modela koji razmatraju efekte konkurencije između šema na izdavaoce kartica i njihove korisnike. U ovim modelima konkurencija između šema ima različite efekte na interchange provizije u zavisnosti od ponašanja imaoca kartica. Ukoliko potrošači imaju kartice iz različitih šema i indiferentni su prema tome čiju karticu koriste za određenu transakciju, konkurencija između kartičnih šema bi trebala da dovede do smanjenja interchange provizija iz razloga što trgovci mogu da izaberu da primaju samo kartice iz šeme koja im ponudi najbolje uslove, a da time ne izgube potrošače.

Ipak, empirijska istraživanja ukazuju da iako mnogi potrošači imaju više različitih kartica iz različitih šema, oni ipak favorizuju korišćenje određene kartice (kartice čijim korišćenjem imaju određene pogodnosti). U ovom slučaju, malo je verovatno da će konkurencija između kartičnih šema dovesti do smanjenja interchange provizija iz razloga što je konkurencija fokusirana na to da određena šema postane favorizovana kod potrošača, a postizanje tog cilja je olakšano interchange provizijama koje se koriste za finansiranje atraktivnijih ponuda za potrošače. Šta više, heterogenost kod potrošača, u smislu favorizovanja određenih kartica, onemogućava trgovce da odbijaju primanje kartica koje su iz kartične šeme koja je utvrdila više interchange provizije.

Trgovci koji primaju kartice mogu prilagođavati cene svojih proizvoda kao odgovor na troškove koje imaju zbog omogućavanja plaćanja karticama. Povećanje troškova trgovaca po tom osnovu dovodi do povećavanja cena proizvoda što sa druge strane može dovesti do smanjenja prodaje. U isto vreme, ukoliko svi potrošači plaćaju istu cenu proizvoda, bez obzira koji metod plaćanja koriste, potrošači koji plaćaju gotovim novcem snosiće troškove kao da plaćanje obavljaju karticama a neće imati koristi koje imaju imaooci kartica.

V. ZAKLJUČAK

Na osnovu prethodnih analiza i prikazanih podataka upotrebom programa za tabelarne proračune Excel i statističkog programa SPSS može se zaključiti da postoji pozitivna korelacija između broja postavljenih POS i ATM uređaja i ukupnog ostvarenog prometa, ali gledajući i ostale

pokazatelje može se zaključiti da je kartičarstvo u Srbiji u poslednje dve godine u ozbiljnoj krizi.

Navike korisnika se sporo menjaju. Broj prodajnih mesta se smanjio a broj ATM-ova stagnira. Kartice se najčešće koriste za podizanje gotovine na šalterima banaka izdavaoca ili na njihovim ATM terminalima. Upotreba kartica za plaćanje na prodajnim mestima je u porastu što se tiče broja transakcija. Što se tiče prosečnog iznosa on se praktično poslednjih godina nije menjao, tačnije u vrlo blagom padu je. Uključivanjem i kvalitativne analize u empirijska istraživanja o motivima, strahu i navikama korišćenja/nekorišćenja platnih kartica dobila bi se kompletnija slika o trenutnom stanju i perspektivama kartičarstva u Srbiji.

Za bilo koju viziju ili strategiju efikasnog platnog sistema, princip konkurencije mora da bude ispred principa regulacije. U tom kontekstu, sadašnji naponi evropskih regulatora mogu da izgledaju neispravno i neodmereno, ali je u slučaju Srbije sasvim jasno da je neophodan odgovor institucija na ponašanje međunarodnih kartičnih organizacija, na postavljanje barijera i ograničenja konkurencije.

Ako je jedinstvena platna zona Evrope (SEPA) konačni cilj za uređenje platnih sistema EU, onda i srpske institucije treba da rade na uklanjanju barijera za ulazak na tržišta, promovišu strategiju širokog prihvatanja svih debitnih i kreditnih kartica, i da pospeše konkurenciju kartičnih organizacija, banaka i procesora kako bi svi učesnici u sistemu na kraju imali koristi.

LITERATURA

- [1] R. R. Gonenc, M. Maher and G. Nicoletti, "The Implementation and the Effects of Regulation Reform: Past Experience and Current Issues," OECD Economics Department Working Paper No. 251, June 2000
- [2] P. Jones, "Harmonizing Interchange", in *European Card Review*, July/August 2004, at pp. 14-20.
- [3] [3] Release of the European Commission, "Commission Files Preliminary Charges With Respect to the Membership Rule of the Visa Association", Press Release IP/04/1016, August 8, 2004.
- [4] Hakan Yilmazdudaz, M. Ege Yazgan, "Effects Of Credit And Debit Cards On The Currency Demand", *Applied Economics*, Volume 41, Issue 17, 2009, Pages 2115-2123,
- [5] O'Mahony Donal, Michael Peirce and Hitesh Tewari, 2002. "Electronic Payment Systems for E-Commerce", Artech House,
- [6] Slobodan Obradović, Bojan Ilić, Dragoslav Perić, Živorad Vasić, "Electronic payment system in Serbia-level of development in 2004", International scientific conference UNITECH'04, TU-Gabrovo, 18-19 November 2004, Gabrovo, proceedings, vol.I, pp. I 336-I 341, ISBN 954-683-303-7.
- [7] S. Obradović, D. Jovanović, B. Ilić, M. Mijalković, D. Perić, A. Žorić, "Development of credit card based payment system in Serbia", International scientific conference UNITECH'07, TU-Gabrovo, 23-24 November 2007, Gabrovo, proceedings, vol.III, pp. III 83-III 88, ISSN 1313-230X.
- [8] Slobodan Obradović, Vesna Marković, Dejan Tešić, Đorđević Borislav, Aleksandar Žorić, "Level of development card payment system in Serbia" *InfoTeh 2010*, Jahorina, 2010
- [9] S. Obradović, V. Marković, S. Ilić, D. Tešić, M. Mijalković, "Payment Card Operations of Banks in the Republic of Serbia", 10th Anniversary international scientific conference UNITECH'10, Technical University of Gabrovo, Bulgaria, 19-20 november 2010, pp. III-59-III-64, ISSN 1313-230X (файл s11_p86.pdf).
- [10] Slobodan Obradović, Milan Mijalković, Dejan Tešić, Vesna Marković, Valentina Pavlović, "Causes Delays in the Development of Card Business in Serbia", *InfoTeh 2011*, Jahorina, 2011.

- [11] Aleksandar Žorić, Dejan Tešić, Vera Petrović, Vesna Marković, Nikola Jančev, "Main Characteristics of the Payment Card Business in Serbia" Unitech'10, Gabrovo, Bulgaria, 2010.

ABSTRACT

In the last two years, the business card in Serbia is stagnant. Of course, the world economic crisis influence to stop the growth of business cards, but the regulatory and structural problems are further influenced. This paper analyzes several aspects of the business cards, and proved that it is in crisis. Special attention was paid to multilateral interbank fees. Interbank fees in Serbia are extremely high, and directly influenced the increase in prices and slowed, and stopped the development of card business. Over the past decade, the

European Commission and a significant number of national anti-monopoly institutions have intervened in the field of card payment systems. Following developments in the United States, and the pressure of commercial lobbies, the Commission has attempted to regulate the financial element that makes the economic substance of credit card payment systems with the "four parties" - multilateral interbank fee (MIF).

PREDICTING THE POSSIBLE DEVELOPMENT OF CARD BUSINESS IN SERBIA

Dejan Tešić,
Valentina Pavlović,
Vesna Marković,
Đorđe Petrović